

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ: 958218088 期货开户和书籍下载请进: <http://www.7help.net>

百万富翁的储钱罐

让金钱成为密友的人生智慧

Rob Parsons

(美) 罗伯·帕森斯 著
楼天如 译

The
Money
Secret



这个秘密充满魔力：穷人找到它，便无衣食之忧；富人对它不屑一顾，余生将穷困潦倒。
如果你债务缠身，它会帮你脱困；如果你财务状况尚好，它会让你锦上添花！
这本好书绝对不容错过。它不仅仅关于债务，同时也告诉了我们应该如何做出人生的抉择。

——安东尼·艾略特（英国阿比国民银行 前首席风险官）

 金城出版社
GOLD WALL PRESS



图书在版编目（CIP）数据

百万富翁的储钱罐：让金钱成为密友的人生智慧 /

(美) 罗伯·帕森斯著；楼天如译．—北京：金城出版社，2011.1

书名原文：The Money Secret

ISBN 978-7-80251-694-6

I. ①百… II. ①帕…②楼… III. ①财务管理—通俗读物

IV. ① TS976.15-49

中国版本图书馆CIP数据核字（2010）第205475号

THE MONEY SECRET by ROB PARSONS

Copyright © 2005 by ROB PARSONS

This edition arranged with INTERCONTINENTAL LITERARY AGENCY LTD (ILA)

through Big Apple Agency, Inc., Labuan, Malaysia.

Simplified Chinese edition Copyright: 2010 Gold Wall Press

All rights reserved.

百万富翁的储钱罐

出版人 王吉胜
作者 (美) 罗伯·帕森斯
策划人 王喻颀
策划编辑 夏青
责任编辑 鲁怡娜
开本 880毫米×1230毫米 1/32
印张 5
字数 55千字
版次 2011年1月第1版 2011年1月第1次印刷
印刷 北京金瀑印刷有限责任公司
书号 ISBN 978-7-80251-694-6
定价 22.00元

出版发行 **金城出版社**
北京市朝阳区和平街十一区 37 号楼 邮编：100013
发行部 (010) 84254364
编辑部 (010) 64200125
总编室 (010) 64228516
网 址 <http://www.jccb.com.cn>
法律顾问 陈鹰律师事务所 (010) 64970501

版权所有 违者必究

目录

第一章	许愿井	1
第二章	想到最糟糕的情况	9
第三章	选择你的武器	25
第四章	零售生命周期理论	37
第五章	重要的事先做	49
第六章	不可靠的计划	65
第七章	愚蠢的爱丽丝	83
第八章	不要相信你的祖母	93
第九章	就在眼前的债务	107
第十章	富裕的叫花子	115
第十一章	最后一天	129
附录	饼干罐	137

第一章 许愿井

药片就在她的手袋里，旁边还有一瓶白兰地。她想直接回家，然后吞了这些药片，但是不知为什么，她发现自己离开药房的时候，没有朝左走而是朝右走了。现在她在公园的边缘，就在那片老公墓的地方。天空乌云密布，微微飘着小雨，她穿过大门，来到了一个废弃的游乐场。她坐在了秋千上，突然想到自己正穿着最体面的衣服，发现她的人会说：“她生前一定坐在什么脏东西上了。”然后又想起来，现在所有这一切都无关紧要了。

她打开塑料瓶，吃了两片药，喝了一大口水，眼神游走于游乐场的边缘。回忆突然显现出来，就在滑梯旁边，是一个许愿井。还是小女孩的时候，她曾经扔过不少便士到这漆黑的井中，许下各种各样的愿望，

比如考试顺利或者是想要条小狗之类的。她平时得少喝酒，一点白兰地已经让她有点眩晕了，她被绊了一下，于是走下秋千，向许愿井走去。饱经风霜的她说：“希望孩子们得到更多的福利。”她坐在井旁，在口袋里翻找扑热息痛，突然手触到了几枚硬币，想起来是药房买药的找零，于是她抓起硬币，把它们扔进井里。

过了一会儿，她听到了一个声音，似乎是从井的那头传过来的：“你还没许愿。”

那个说话的人现在已经到她旁边了，艾米凝视着老人那双充满生气的眼睛。如果有其他人在旁边，她一定知道应该告诉他们往哪里跑，但是她听见自己说：“你怎么知道的？”

“我就是知道，”那个年迈的女人说，“如果你可以许一个愿，会是什么愿望呢？”艾米惊慌失措，在口袋里摸索着，确定药片还在，然后将药瓶盖反复开关。她甚至觉得自己很蠢，谁会理解一个年轻人会因为这么小的事情而自杀呢。她想要逃跑，到一个安静的地方，结束生命。“我欠了很多钱”，她慢慢地说道，“我还不清了，太多债了。”

“所以你想许什么愿望呢？”

“偿清债务。”

“看，你现在许愿了！但是你仅仅往黑洞里投钱是得不到答案的，有

时候愿望需要一点小小的推力。你有时间喝杯茶吗？”

艾米总是很奇怪，为什么老人总是觉得喝杯茶就似乎能解决所有的难题呢，但是觉得拒绝这样的请求，说我要赶快跑去自杀又很不妥当，去一下又没什么坏处。

“街角就有家咖啡吧，不过先要把你的药片给我。”

记不清为了什么原因，艾米毫无防备地把药瓶递了过去，眼神空洞地看着老妇人将所有的药都倒进了井里。

老妇人端着盘子过来的时候，艾米总算看清楚她了。她没有艾米刚看到的那样老，可能她本来就没有那么老，看上去大约六十出头，八十不到的样子。她很特别，虽然艾米一开始并没有发觉特别的原因。渐渐地，个中缘由慢慢显现出来：这个妇人看上去既富有又贫穷。她的衣服很旧了，但是看得出是蛮贵的衣服。鞋子是好皮革做的，磨损不少，但是还是闪闪发亮。最重要的是，她看上去似乎大权在握。

她所做的一切几乎都是矛盾的。她以命令式的口吻点茶却不失风度。她问能不能用一下旁边桌子的椅子，艾米觉得那就像是女王的命令一样令人无法拒绝。隔壁桌的男士打翻了自己的咖啡，站起来，把位子腾给她。

“我叫琳达，”她说，一边倒着茶。

“我叫艾米。”

“现在，艾米，告诉我你的事情，所有的事情。”

艾米再看手表的时候，已经两个小时过去了，旁边一桌的男士早已经离开，角落后边的女士也已经不见。她看到一壶新泡的茶端了上来，但是似乎她和琳达都没有点过。而且她也不知道为何自己会对一个陌生人说这么多话，这些话自己对最亲近的朋友或是父母也没有说过，她甚至怀疑对自己都从来没有说过这些话。这不仅仅是关于债务是怎么累积起来的——从学校出来时她就背负着学生贷款和透支，然后在后来的六年里，又增加了一份新的银行贷款，六张信用卡，两张商店专用信用卡，四张目录的债务，还有超过 600 法郎的分期付款。她告诉琳达，自己甚至不知道这些钱加起来一共有多少，只知道背负这些债务的感觉。大部分时候她都很害怕，害怕它们会对她做什么。

有时她甚至不敢打开账单，它们让她感到羞耻，觉得自己很没用，很无助，有时甚至觉得自己很愚蠢。好像有人在对她说“你怎么还清这些债呢？”好像小时候上数学课，老师问“七个七是多少？”你觉得应该知道答案，但是却想不出来。就像小时候有一次看到父亲的车灯照得

一只兔子在路中间吓得不会动了，她回想起那刺耳的“嘭”的一声和尖叫声。为什么它不逃跑呢？现在她理解了，它就是逃不掉，它太害怕了，以至于送了性命。

“债务让我们有这样的感觉，亲爱的，”琳达说，“开始你觉得一切都好，人们似乎非常相信我们，把钱借给我们，有时甚至对这样的信任感到受宠若惊。而且一开始，这些钱并不像是真的钱，不是吗？”

“我对自己将要做的事感到十分羞愧，我知道有些人比我的债务多得多，只不过这些债让我雪上加霜。”

“你不用解释。对于许多人来说，债务都会让他们感到焦虑和抑郁。”

“除了读完大学，我甚至说不出这些钱花在哪里了。如果我说得出，这些钱是花在汽车上或度假上的，尽管仍然很愚蠢，但是至少我知道它们花在哪里了。但是仅仅是一些小东西，衣服啊，CD 啊，电影票啊，下馆子啊，都是些无聊的东西。”艾米开始哭了。

“这不是你的错。”琳达说。

艾米感到很生气，但她不知道生谁的气。“这当然是我的错。我根本不需要用这些信用卡和透支来买这些垃圾。很多人把信用卡管理得很好。”

“事实上，很少有人能管理好，亲爱的，600 万家庭都面临债务偿还的困难。我觉得你根本不应该受到责怪，把这些信用卡给你就像让狐狸

管理农场，然后责怪它偷吃了鸡。”

这是六个月来，艾米第一次开怀大笑。

“我知道，银行，以及一些金融管理的书籍都在说你刚刚说的话：银行、信用卡，和商店专用信用卡公司只是提供一项服务而已，而人们应该对自己负责。他们没有强迫你去借钱。但是我不是这样认为的，艾米，如果你想听的话，我可以告诉你原因。你愿意在接下来的几天里花点时间和我在一起吗？”

“当然可以，我已经有段时间没有工作了，但是你怎么帮我呢？”

“我会让你知道为什么你会负债累累，当你摆脱债务后，这些知识会让你永远不背债。”

“我怎么可能摆脱债务呢？”艾米问。

“慢慢就会还清的，”老妇人对艾米保证道，“首先，我要让你了解一下整个系统是如何运转的。但是我想让你先想象自己回到了井边，然后再许一次愿。快点闭上你的眼睛。”

艾米按她说的做了，“我这次应该许什么愿呢？”

“你要找到金钱的秘密！”

“请您再说一遍，是什么？”

“艾米，我要教你很多关于钱的知识。但是如果你想要永远不为债务

所困，那么仅仅有知识是不够的，我想让你掌握秘密。”

过了一会儿后，艾米睁开眼睛。

“很好，”琳达显然很满意，“现在我们必须出发了，我不仅仅想让你知道怎么摆脱债务，而且还要向你介绍债务是什么样的，以及为什么你会觉得很难逃脱债务。”

“我们去哪里呢？”

“只要相信我就行了。哦，天哪，看看时间，我们必须飞了。”



第二章 想到最糟糕的情况

突然，艾米站在了自己的公寓门前，琳达在她身边。她感到在药片和酒精作用下，视线有点模糊，但即使是这样，她还是记得从公园到这里的旅程（如果真的发生过的话）。“我们怎么会在这里？”

“不用担心这些小事，”琳达说，漠不关心的样子。“我们这几天经常会做这样的旅行。你只要集中精力观察和倾听就可以了。”

他们进了大楼，走向电梯，“我住在7楼”，艾米说，仍然在想发生了什么。

“嗯，我知道。”琳达回答。

“但是……”艾米想要问个问题，但是她太累了，就摁了一下楼层按钮。陈旧的电梯支支吾吾地爬上了楼房。她看到琳达凝视着她。

“你在想什么呢？”

“我在想什么决定了你可以永远摆脱债务困扰，并且一生都不再为此困惑。”

“这让我烦恼很久了，几乎要了我的命。”

“我知道，”琳达挽着艾米，“我们很快就会找到答案了。”

那个公寓很小，很舒服，看上去似乎艾米想让那个破门而入的人至少看到这间屋子是整洁的。她走到厨房，把电水壶打开烧了点水——但似乎带回家的金融大师没有胃口喝茶。当她端着茶壶进来的时候，发现琳达正在浏览她的书架。

“我发现你看过不少如何理财的书。”

“是的，我看过四本这方面的书，”艾米回答说，“其中两本很不错。它们告诉你如何选择最好的信用卡，如何使信用卡收支相抵，并且在六个月内不用付任何利息，如何计算分期付款从而更好地利用这些卡。还有为何你必须保持每月的账目平衡。”

“听上去很不错。”

“但是没有帮到我，不是吗？我很没用。”

琳达放下茶杯，“艾米，我只帮助那些想要永远远离债务的人。我帮助那些被债务折磨，不想再成天担忧的人。如果你要和我一起努力，我

希望你知道：我不是金融资产管理者。我不会教你如何通过欺骗的手段逃脱债务，然后在债务的周围闲逛，并且热爱它。我的目的是让你不再为其所困。我想你可以永远摆脱债务。”

“你说什么，我就做什么。”

“好，首先我要问个私人问题，”琳达说，“我看到那些资产管理的书旁边有不少关于减肥的书——虽然我觉得你可能并不需要它们！你体重多少？”

“嗯，是个挺私人的问题。8 英石 9 磅。”（编者注：1 英石 = 14 磅，1 磅 ≈ 0.907 斤。）

“那你多久称一次体重呢？”

“每周一次。”

“为什么不是每年一次呢？”

“因为每周测体重的话，如果多了几磅肉，我就会及时采取措施解决。”艾米感到似乎有什么东西正在出现，但是不确定是什么。

“你为此花了多少呢？”

“你是指什么？每天，每周，每月，还是每年？”

“都可以，告诉我在这段时间里你花费了多少？”

“我不知道，”艾米承认道，“我只知道自己花的太多了。”

“这可不好，艾米！如果你真想摆脱债务，你必须像知道自己的体重一样知道你的花销。你觉得，接下来的日子里，你都能清楚了解自己的体重，上下不超过 10 磅吗？”

“我想应该是的。”

“那么，现在，我想要你对于自己的花销也要这样清楚。以后，我希望你对于自己每周的开销了解得很清楚，上下误差不超过 10 英镑。”

“那不可能！”

“不，这并非是什么不可能做到的事情！”琳达说。“我可以找出很多靠补助金生活的人，他们对于自己每周的花销了如指掌。这也并不仅仅是低收入人群才能做到，大公司也可以做到。你认为像微软这样的公司会不了解自己本周的支出吗？”

“他们当然知道，但是他们是记账的。”

“对！特别穷困的人和非常有组织性的公司可以日复一日地坚持记账下去。如果你家财万贯，那么对于自己的花销不甚了解也没关系，但是，对于我们之中的大部分人而言，不知道自己花了多少钱会有灾难性的后果。来，让我来告诉你怎么保持收支平衡。你平时把账本放在哪里？”

艾米脸红了，“我并没有把它们放在某个固定的地方。有些在厨房里，有些在抽屉里，还有一些塞在了长靠椅的下面。”

第二章 想到最糟糕的情况

琳达没有轻言放弃，“没关系，能找到多少就多少吧。”

寻找账单花了半个小时，最终厨房里堆满了一叠纸，有些被撕坏了，有些被咖啡弄脏了，所有的账单都混乱不堪。

艾米鼓起勇气说：“这么多账单怎么办？”

“你现在用这些账单来完成‘现状核实’的表格。但是在开始之前，我们还需要一些东西。你介意我翻看一下你的厨房吗？”

“我不介意。”艾米看到琳达走出房间，感到十分困惑。

艾米听到琳达在厨房里清零哐啷翻弄的声音，最后，琳达从厨房里走了出来，手里拿着一个旧饼干盒。艾米早已经忘记了自己还有一个饼干盒。

“太好了！”琳达说。

“为什么？”

“为了你的小项目。我想要用它来储存各种表格、想法、小贴士，在我们要分别的时候，把它送给你，那时它会是满满的了。现在，第一个放到这个饼干盒里的就是‘现状核实’的表格（在本书末尾有一份‘现状核实’表格的复制）。”琳达从自己的手提包里掏出两张纸。

“你看，这是放在饼干盒里的，还有一张是现在用的。我们先来做简单的部分。填好你的收入，先从你的工资开始。注意，填税后收入，而

不是税前的。”

“我从开始到最后都可以写上工资，因为除了工资以外，我就没有别的收入了。”艾米大笑起来。“当然，如果我没有马上回去上班的话，连工资也没有了。”

“没有任何其他的收入吗？”

“我知道这听起来有些奇怪，因为我现在负债这么多。我是个报童，所以有一个储蓄账户。我每月有些利息，但是少得可怜，根本不值得一提。”

“写下来，”琳达说，“我们对于每分钱都要珍惜。”

钱就是这样没有的

艾米没花多少时间就填好了表格中的收入部分。琳达说：“现在，尝试一下第二部分——在最顶端写上‘我现在的花销’。”

艾米发觉这一部分难多了，先写家里的开支：“还贷或房租”、“次贷”、“地租/手续费”、“电费”、“煤气费”、“自来水费”、“家庭税”、“建筑物保险”和“家居与家产险”。艾米这才意识到自己对于这些都只有一个模糊的概念，于是不得不从一叠账单中找出每份账单。

第二个标题是“家务管理”——这包括家里吃的食物、清洁设备和化妆品。除此外，还有“电视执照费”、“电话费”、“移动话费”、“外出吃饭/快餐”、“娱乐”、“处方费”、“紧急事件”及其他事情。她发觉这其中有一些很难得到一个准确的数字，还有一些在信用卡上有记录，其他还有一些零零散散的账单，除此之外的，她都给出了一个较为精准的估计。

琳达点点头表示赞同，说：“还不错，现在让我们看看银行记录。”

“说起来容易，做起来难，”艾米不得不同意，“我并不保存这些银行记录。”

琳达深深地吸了一口气，“我知道了。现在开始，你要很小心地把它们保存下来。比如说，可以放在一个文件夹里。实际上，如果让银行每周送账单来，而不是每月送账单，并不会产生额外的费用。我想，你最好还是让银行每周送账单来。有效控制账户的方法就是得到最新的信息。”

琳达边说边在纸张里搜寻，最终高举着一份资料。“我找到了这个，”她语气中带着胜利的喜悦。“一份银行账单，虽然已经过去4个月了，但是还是有用的。把这些你还没有缴付的常规收费项目和直接负债写到开支一栏，”琳达指着几个条目对艾米说，“这些是什么？”

“这些是现金——我把它们放在墙上的洞里。”

“我也这样想。在负债累累的时候，现金就像是冰箱里的小吃。这个条目每天几乎都会出现——你把这些现金花在哪里呢？”

“我自己也不知道，就是些日常用品。比如说，我通常在去上班的路上买咖啡喝。”

“这需要多少钱？”

“大约 1.2 英镑。然后我还会买一个三明治和一罐饮料当午饭，大约 3.5 英镑。”

“你在大部分工作日都会这样做吗？”

“是的。”

琳达从包里拿出一个计算器。在把这些每天花费在咖啡、三明治和饮料上的钱乘以一年工作日的天数 220 后，琳达说：“你在这上面每年花了超过 1000 英镑。”

艾米倒吸一口冷气，“不会的！”

“我可以保证，事情就是这样。并且，由于你是在付完税收和国民保险之后再付这个数额的，所以实际上你为了咖啡和三明治每年至少要挣 1300 英镑。”

他们继续完成表格，最后，琳达很高兴艾米很努力地估计了自己的开支。“现在，你需要做的是把开支一项加总，并且把它与收入项相比

较，告诉我两者有什么区别。”

艾米不用算也知道天平是偏向收支哪方的，但是，当她看到这之间的差异如此巨大时，还是震惊了。“我不能相信！”她说，斜躺在椅子上，“每个月我的支出都要比收入多 100 英镑。我每月都在欠债。”

而琳达并没有感到很惊讶。“和我估计的差不多，”她说，“我访问的大部分人中，开支总要比收入多 10%。”

削减开支

琳达在包中掏出另一张“现状核实”的表格，把它放在艾米的桌前。“现在是第二步：像原来那样填好‘收入’项，但是在‘支出’项上写上‘我的目标’，并且看看哪些项目是可以削减的。这一步的目标是把开支控制在收入的范围内。也就是说，你要进行开支上的瘦身。

“但是，我应该怎么做到呢？”艾米抱怨道，“我又没有很奢华，我怎么削减开支？”

“当然，有些开支是你没有办法改变的——家庭税、电费、自来水费——诸如此类，”琳达解释说，“但是，我们可以重新看看银行账单。让我们先从简单入手——直接负债和长期固定开支。告诉我它们每一

项都是什么意思。”

“这是抵押贷款，”艾米指着一项 600 英镑的条目说，“这是家庭税，这是自来水费，这是……”

“这个每月 52 英镑的是什么？”琳达打断道。

“这是健身房的钱。”

“我承认自己从来没去过，你在那里干什么？”

“大部分情况在走路。”

琳达把目光从银行账单上移开，抬起头问：“你在哪里走？”

“我并没有走向任何一个地方，只是在传送带上走而已。”

“为何你不在外面走？在外面走一分钱也不用花。”

“但是……”艾米有些抵抗意识，“有时外面很冷，有时还会下雨。”

这是第一次琳达没有流露出同情心，“你在那里还做什么？”

“我还骑车。”

“你骑到哪里去？”

“我并没有骑到哪里去，只是在一个固定的机器上运动而已。”艾米似乎知道接下去会发生什么，但是琳达并没有作出任何评价。

“你多久去一次？”

艾米脸红了。“我刚加入时，每周都会去两三次，但是现在，我有时

一个月才去一次。”

琳达撅着嘴，“艾米，如果我是这个健身中心的老板，我会坐在办公室里，当看到你来时，会喊‘快铺上红地毯——这个客人每年付超过 600 英镑，每月来这里一次，既不走到任何地方，也不骑车到任何地方。’有没有许多像你一样的顾客？”

“很多，”艾米想了想说，“我认为大部分人最初是想要变得更为健康的，但是实际上并没有做到。我想，让这个会员资格延续下去就是一种摆脱负罪感的方式。”

“马上取消它。”琳达的语气毫不迟疑。“你每年可以节省 600 英镑。我知道为了这点钱你完全可以接受不再每月一次在传送带上走的生活。”解决了一件事，她又重新拿起账单看。“这个每月 60 英镑的是什么费用？”

“这是我高保真音响、电视机、影碟机、电冰箱、冰库的保险。我搬进这个公寓的时候就买了它们，如果它们出了问题，我可以得到赔偿。”

“取消！”

看到艾米的表情，琳达大笑道：“是的——我是认真的。现在就取消它。然后再取消这个给水管和中央暖气上的保险。”

“我真是搞不懂，”艾米说，看上去真的很困惑，“为暖气设施上保险不是很合理的事情吗？”

琳达没有回答这个问题，继续看银行账单。“这个 22 英镑的条目是干什么的？”

“这是宠物的医疗险。”

“艾米，如果完全发挥出这份保险的效力，你的狗就要生病，想想吧，取消它！”

艾米看上去很担忧。“我知道你在想什么，”琳达说，注意到了艾米的表情。“如果水管爆裂，洒到你的高保真音响上，然后水流又使小狗患了重感冒会有什么后果？”

艾米微笑着说：“我就是这样想的。”

“艾米，我也希望你可以去为这些突发事件上保险，但是现在你没有钱去支付这些保险。”

下一个条目是一个 25 英镑的储蓄账户。“这就是我向你提起过的账户，我还是个孩子的时候就已经有了。”艾米解释道。“我非常高兴自己这么多年来一直坚持了下来，使得我可以摆脱一两个债务。”

“有一些储蓄或投资是个好主意，”琳达说，“但是，现在它属于必须马上取消的事情。”艾米很吃惊，但是琳达继续说，“让我来解释一下。它给你带来了多少利息？”

在纸堆里搜寻了一番后，艾米找出了一份银行账单，把它递给琳

达。“这正是我所想的，”琳达说，“这些储蓄账户年利率才 2%，而你现在的贷款账户，利率水平高达 12%。也就是说，你从年利率 12% 的账户中借钱，放到一个年利率只有 2% 的账户里。这不是在储蓄，而是每年多付 10% 的利息！”

艾米不作声了，琳达猜到了她的心思。“艾米，不要太自责。很多人炒股，希望得到 7%~10% 的收益，而他们的信用卡贷款的债务却高达 19%。”

琳达的第二个表格还放在桌上，没有填过，但是现在艾米已经想好怎么填了。25 分钟后，在扔掉了很多纸团后，她完成了。在计算机上敲完最后一个符号后，她抬起了头。“在我停止所有的直接负债和马上就取消的长期开支项后，我每月可以省 240 英镑。人们根本没意识到自己的钱到哪里去了。”

“正是如此。你知道在瘦身俱乐部中，人们如果重了几斤会怎么说吗？”

艾米大笑——每个人都知道。“他们会说‘我真不知道怎么回事——我完全没有欺骗！’”

“那么营养学家会怎么说呢？”

“她会让你写下所有自己所吃的食物。”

“太对了，”琳达说，“所以，我希望你下个月把自己用现金支付的所有钱款都记录下来。我希望你开始熟悉自己用了多少钱，而把钱款记录

下来的过程可以使你对于自己的消费行为三思而后行。当你在进行严格的经济瘦身的时候，需要对自己的花费有很详细的了解，一张新的 CD 或是一双你不需要的鞋子就像是瘦身时的奶油甜甜圈。

“这实在是太痛苦了，” 艾米抱怨道，“那么，用信用卡消费的项目呢？”

“这些你不用担心，过会儿就会知道原因了。” 琳达开心地说。

艾米很容易地猜到了原因。她想了想三年来加入的电影与音乐俱乐部。买 6 张 CD 根本不算什么，如果从俱乐部买就更便宜了。但是，当艾米扫视自己的 CD 架时，她发觉，大部分 CD 都只听了一遍。每月的杂志、电话和信用卡对她来说是致命的开销。

“好吧，我承认。我就是喜欢买东西。我觉得这是对于我父亲的一种抵抗。他对于要买比一支牙膏贵的东西都要犹豫半天。他不知道什么叫‘冲动消费’。我知道他是对的。我真没用。他现在已经五十几岁了，从来没有负债。”

琳达摇了摇头，“不要泄气，艾米。一时冲动做的不一定是坏事。并且，我认为，你父亲的后代应该更方便地摆脱债务。”

“为何这样说？”

“因为你出生的时候，武器就变了。”

“什么武器？”

“你认为我们斗争中的武器是什么？”

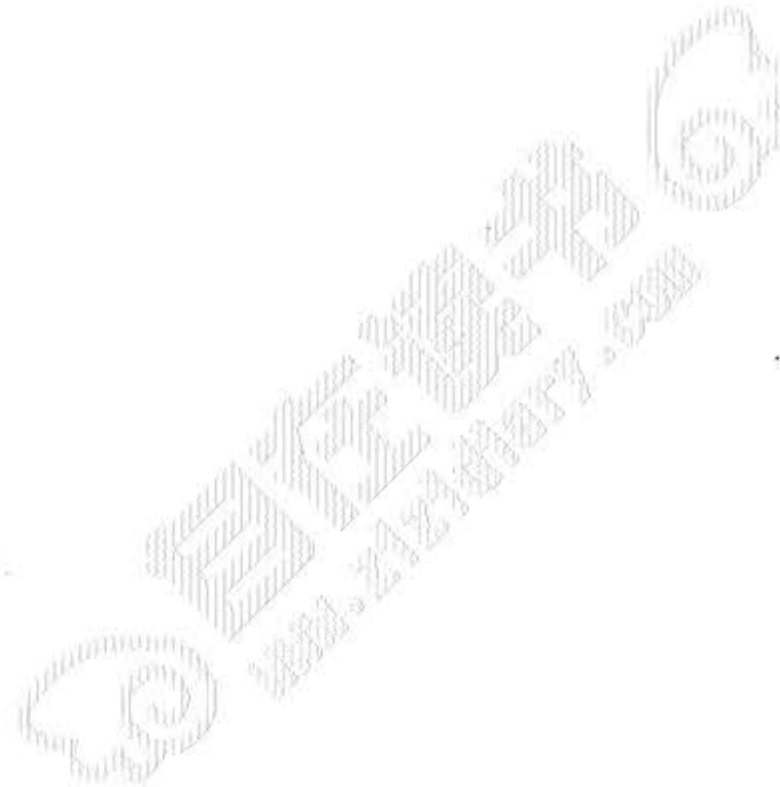
“枪？”

“是的，并且是格林机关枪。几千年来，兵器都是剑、弓、箭、弹弓。这些都有两个很大的缺点：第一，你需要靠近敌人——这很不安全；第二，你每次只能攻击一个对手。突然，出现了一种武器，每分钟可以发射出 1200 颗子弹。一个人现在可以在小海湾里安置一个部队。但是，问题是，军队需要花一些时间才能去适应对手武器的进步，所以他们仍然采用旧的方法。在这一阶段，你会让士兵占领高地，这对于步枪来说很有效，但是对于格林机关枪来说却丝毫没有效果，只是让自己送命而已。”

艾米还在困惑，这一切都说明了什么。“这对于父亲与债务有何联系？”

“就像我前面所说的那样，大约 25 年前，买卖的武器不同了。新的武器会让我们知道花钱是多么容易，负债又是多么容易。如果我们要避免债务的隐患，我们就要认识新武器，并且改变我们的策略。我明天会告诉你该怎么办，但是现在，我们都需要好好睡一觉——我们今天工作得很累了。”琳达穿上她的大衣，向房门走去。“我明早能到这里来接你去超市看看吗？”

“当然可以！”



第三章 选择你的武器

艾米现在的头脑还很清醒，但是第二天早上就开始感到晕眩。前一分钟还和琳达在公寓里，现在已经站在了超市的阳台上。他们离经理的办公室很近，低头就可以看到拥挤的商场。琳达看出了她的担忧。“不要担心，艾米，没人看得到我们。”

“你说，没有人看得到我们？我们是怎么来的？”

“我说了，别担心。看，是不是很奇妙？超市是展示消费武器改变的最好地点。人们原来通常从小的供应商那里购买日常用品，并且会事先计算出自己这个礼拜在饮食方面可以花费多少钱，并制作出一张购物单。商品通常会放在架子上，但是杂货铺的老板会从店铺后方拿出货物，因为地方太小，商品不能全部陈列出来。

“这里有足够的空间！”艾米看了看超市的规模后说道。

“是的。你看到购物单被什么取代了吗？”

艾米可以看到有零星几个人手里拿着纸，但只是少数一部分人。“真不好意思，我没看出来。”

“手推车！”琳达说。“我们现在消费的方式是先看看，喜欢就自己放在手推车里了。”

“我想你应该理解我的意思。我们中的很多人最初动机都很好，只是想买自己需要的东西，然后我们就开始“牧羊式”购物——我们一边逛一边选取自己喜欢的东西，把它放进手推车里。当我们逛完商场里的每一个过道时，我们的购物旅程就结束了。问题是，我们对于自己拿了多少东西只有一个粗略的估计。你在收银处通常会看到什么情况？”

“猜测手推车里所有商品的价格。”

“是。猜测误差在 10 英镑以内就算是不错了。现在回答我，为何即使在过去有超市，前辈们还是不会这样消费？”

“我想是因为他们需要确定自己有足够的钱去支付购买的货物。”

“对！现在我们看到了另一个零售武器——信用卡。信用卡让你可以进行牧羊式的购物，让你可以把自己喜欢的任何东西放进手推车里而无需考虑自己今天要付多少钱。我们早已经不再将信用卡的作用限制于

特殊物品的购买。事实上，几乎有 25% 的人现在使用信用卡去购买日用品。”

“听上去好像你要把我们带回到黑暗时代。”

“艾米，如果你告诉自己的祖母（他们所购买的商品往往会由专人用小型货车送至门口），有一天，人们购物时需要绕着一个很大的楼房走，推着一个巨型手推车，自己从货架上取下商品，然后排 10 分钟的队去支付货款，把它们放到包里，然后把商品重新放进难以控制的手推车里，以便推着它，把货物送到车里，周而复始，他们会认为这才是‘黑暗时代’！好了，就说到这里。让我们来看看下个武器。看，它就在我们跟前：大型商场。”

“这是什么意思呢？”

“这些都在同一个房间里——你可能只是来买一袋茶叶和一袋饼干，但是你慢慢就会开始看冰箱、烤箱、电视、衣服、干洗机、人寿保险、贷款和药！”

“但这不是很好吗？给客户提供更多的服务。”

“有时是有好处，但是新武器会让你花掉更多钱，所以你需要一些自己的武器去和它抗衡。而这其中最重要的就是你的耳朵。看到那里的一对夫妇了吗？”琳达指向在家用电器专区的二十几岁的夫妻。

“他们不过是过来进行每周的例行购物。但是他感到厌倦了，所以就走到了电子产品的区域。现在，他正在说服自己的妻子去购买一台宽屏的电视机。但是他们没有储蓄，而信用卡的额度也已经快用完了。这时，销售员过来，带来了一个零售武器，他曾经向很多买不起东西的人使用过——无息贷款。琳达转向那个年轻的女人。“我刚刚起步的时候，有一个老人给过我这样的忠告，我希望你可以记住：‘不要让任何人无偿为你做任何事——这太昂贵了。’”

艾米大笑。“为何免费的东西是很昂贵的呢？”

“让我们来看。听听销售员是怎么忽悠他们的。”

销售员：这不是问题——你无须使用任何储蓄，有六个月的免息贷款。

女人：我不这样认为，杰克。我们现在暂时还付不起这项消费。

男人：为何？想想我们不付利息可以存下多少钱！

“你听到了没？”琳达插话说。“他正想花 800 英镑在这上面，而一个月后，这东西 400 英镑也卖不出去了。而他却在说‘节约’。”

两个女人继续观察，当妻子在强烈反抗了 10 分钟后，最终妥协了。

销售员微笑着在销售处拿出几份表格。

“这些是什么？”艾米问。

“这是一份贷款协议。”

“这是免息的？”艾米问，有些困惑，她看到琳达的眉毛抬了抬。

“快告诉我。”

琳达很遗憾地深深叹了口气，“他们要签一份利息高达29%的四年的协议。如果他们在六个月里全额付清了，那么就是免息的。”

“但他们怎么在六个月里赚到这些钱呢？”

“这就是这个武器的效力了。如果他们超过了六个月的期限哪怕一天，那么就要从今天开始计算利息——也就是说，免息期被推翻了，他们会负债累累。”

艾米想得很快。“但是，我知道有一些家具公司不仅仅提供免息贷款，还无偿提供一年服务。”

“这只是对于小计策的改变而已。”琳达说。“因为他们的家具相较于其他商店来说更为昂贵。”

“但是他们在促销中销售的。”艾米辩白道。

“艾米，你没注意到有些店有很多促销活动吗？让我们先回到这对夫妇身上。你还记得他们只是打算买些日用品却已经买了宽屏电视了

吗？这个销售员还没有罢休，打算赚到更多的钱。他拿出了更有效的工具——听。”

销售员：我还可以给你一份三年的折价保险。如果电视机坏了，你可以获得赔偿——包括劳务费和零件费——如果你没办法修理，我们可以给你一个新的。甚至你不小心敲坏了屏幕，也可以得到赔偿。这些服务只需每年花55 英镑即可。你现在不必付钱，我可以把这项服务加到无息贷款中去。

艾米感到很困惑。“我记得你原来让我退掉所有的保险——我知道自己现在买不起保险——但是给价值 800 英镑的电视机上个保险绝对是个好主意。”

“艾米，只有一件事情比用信用卡购物更坏，这就是还同时买了附加保险。公平交易调查办公室发现有些公司会对不常坏的东西给出一份价格为商品价格 50% 的保险。想象你处于零售商的位置。他们知道消费者对价格十分敏感，所以他们以公道的价格卖出商品——如果一家店的电视机比另一家店更贵，就会卖不出去——所以他们要从别的地方得到利润。于是

就有了附加保险。”琳达现在讲得很顺，而艾米则拼命地吸收她所说的话。

“制造商可能已经提供了一年的保修，并且，零售商知道，商品（特别是诸如烤箱、洗衣机之类的家用电器）的故障都会出现在最初一年（也就是说，已经包括在了制造商提供的保修时间内）或是好几年之后。所以客户用到附加保险的几率是很小的。”

“但是，有一份保险的话，会感觉安心很多。我已经习惯了。”

“你应该这样做，”琳达说，“当你想要买一份附加险的时候，你就把这部分的钱存到另一个独立的账户里面去。因为你对于不同的家电（诸如烤箱、冰箱、高保真音响）都做了这样的事情，所以最后你会存下一笔钱。如果真有机件坏掉了，那么，你的钱不仅仅够修理机器，甚至还可以再买一台。而如果这笔钱没有用掉，那么，你就可以用它来做自己喜欢做的事。”

他们继续看着，只见销售员把附加保险的价格加到货物中去，得到的总价约为 1000 英镑。然后他又计算了如果这对夫妇没有在六个月内偿付所有债务所需支付的利息，把这些加到总价中，得到了一个超过 1500 英镑的价格。这对夫妇两人都在合约上签了名。

“你看，”琳达说，“这就是为什么你相对于自己的父辈更容易欠债。”

“但是，我应该怎么做呢？”

还击

“这很难。我们中的大多数人都很努力地想要解决这个消费与信用卡的新问题——看看那些在积累积分的人们就知道了。”

“他们这样做有什么不对吗？”艾米疑惑地说，“我几年来都一直在搜集积分。”

“艾米，有些积分的确可以让我们获利，但是大部分情况下，这些积分是没有价值的。商店知道客户都对价格很敏感——即使是买一瓶豆子，人们也会看价格——所以积分就可以转移顾客对于价格的注意力，让他们想要累计积分以得到别的奖励。

“有利的一面是，他们最后还是额外得到了一些东西，但是有害的一面是，你会为了累计积分而额外多花钱。如果要换一个电吹风的话，你要花费一年的时间去累计积分！比较好的策略是，你只在自己需要购物的时候才购物，并且要从最便宜的店家那里买。如果你采用不累计积分，但是省钱的方式来购物的话，也许两个礼拜就可以把电吹风买回来了。

艾米笑得如此大声，以至于艾米认为，可能会惊扰经理，让他从办公室里走出来。“我花了一年时间才换得了一套平底锅！”艾米承认道。

“这就是现代社会的又一个零售武器。你看，这里还有一个——迷

惑人的武器。有人创造了‘confusopoly’这个词来解释现代的市场营销中发生了什么。这个词的意思是公司让顾客搞不清楚某个交易的真正价值，特别是这个交易相对于市场中其他交易的价值。金融服务往往喜欢这种武器。”

“有太多令人迷惑的细节，我保证，即使是一房间的律师和会计师也不能计算出哪种抵押是最划算的，”琳达说，“所以如果你觉得几个交易都很令人迷惑，那么不要认为问题出在自己身上。你所面对的就是这种迷惑人的武器！”

“超市也很喜欢使用这种武器。如果你想要找出大多数商店里最便宜的商品，那么你最好和爱因斯坦一样聪明——或者至少有时间去观察所有的优惠策略——买一送一、抵用券、‘今日特价’，等等不仅仅是价格令人迷惑，商品本身也是很令人费解的。一个主流的减肥早餐麦片是什么？”

艾米脱口而出：“全麦维。”

“正确！现在说出一种减肥期绝对不能吃的早餐麦片。”

“香甜粟米片。”

“嗯，你的确是这样想的，”琳达说，“但是如果我拿起一盒全麦维和一包香甜粟米片，然后读包装袋上的营养成分时，我们会发觉，两种麦片的卡路里差不多，香甜粟米片的脂肪含量比全麦维更少。”

“但是，为何全麦维是减肥麦片？”艾米问。

“如果你吃了一种早餐麦片，然后注意自己的体重，那么，全麦维会和大多数麦片一样有效，可能会比别的还好一点，”琳达继续说，“但是效果不会像它所宣传的那样明显。下次你看到一种瘦身食物，要把它的营养成分表和便宜的普通品种做一个比较。如果两种之间差异并不是很大，那么你完全可以把普通品种的东西在手上把玩一番，然后把它买下来！”

“琳达，为何没人会告诉我们这些？”

“那当然。我们教年轻人知道这些要比‘澳大利亚的牧羊业’更为有用。大部分情况下，只要你能够睁大眼睛看看世界上发生了什么，一切就迎刃而解了。但是一个很重要的进步就是，我们有自己应对的武器。这里先介绍三个，这三个中的任何一个都可以让人省下很多钱。

第一，发挥列表的作用。

当你想要购物时，先制作一张表格，并且严格根据表格购物。

第二，发挥总价的作用。

当你要购物时，先设定一个限额，然后在购物中计算自己还剩多少钱。

“你的意思说，在去超市的时候要随身带着一个计算器？”艾米打断道。

“对啊。我这样做是确保你有足够的钱去支付你想要购买的东西。这样做难道很让人厌烦或不合情理吗？”

第三，控制住冲动消费。

“这可是个大问题，”琳达说，“我断定，这是让你陷入债务的主要原因。”

琳达看上去想要继续说下去，这时，艾米说：“我知道你是对的，特别是关于冲动消费的判断。但是，你愿意回答我一个问题吗？”

“当然。”琳达说。

“你是不是被人认为是很扫兴的人？”

琳达大笑：“一直如此！你知道我会说什么吗？扫兴的人？我告诉你什么是真正的扫兴！让一个去商场购买生活必需品的人，出门的时候提着一个根本用不上也买不起的宽屏电视机，并且会在可笑而又昂贵的担保期结束后，开始出现故障。并且，在完成这一切后，在六个月的免息期过去之后，写信告诉他们，他们的直接负债大大增加了，因为利息暴涨——从合约签订日起计算——他们需要花费4年时间才能付清债务。艾米，我不是这种真正让人扫兴的人。”

“现在是时间讲更重要的事情了，”琳达说，“你还记得我们第一次在咖啡吧时，你对我说的，你把这些钱花在哪里了？”

● 百万富翁的储钱罐

“……我说大部分都不记得了，都是一些没什么用的东西。”

“对！”琳达说，她牵起艾米的手，“现在让我们再向上飞一点——我有些东西给你看……”

第四章 零售生命周期理论

在双线车道上的旅程只花了几秒钟的时间，这一次艾米已经能大步流星地走了。她发现此时正与琳达一起站在一个大型购物中心的底层。头上是一个圆拱形的玻璃天花板。

“这就是把我们刚刚看到的超市推向极致的情况，”琳达说，“在这里，在同一个屋檐下，有很多商店。如果你到了这里，想要买羊毛和织针，那么你就肯定会经过其他很多种商品。这些商品都按照特定的形式陈列出来——食品区的布局，百货公司，楼层的布局——这一切都让我们在这个屋檐下多待一会儿，让我们逛尽可能多的店铺。你闻到什么味道了？”

“很不错的咖啡！”艾米说。

“这并非巧合。当他们在建造这些地方时，仔细计算了咖啡店的位

置——他们知道，香味会让我们感到美好，而我们一旦觉得某一样东西很不错，就会去买下它。顺便问一句，你有没有看到下行的电梯？”

艾米说她没看到。“的确如此。”琳达表示赞同，环顾了一下四周，“要再走过 20 家店铺你才能看到电梯！这就是为什么，在飞机场你要走过免税店才能到大门；这也是为什么，牛奶和面包总是在店铺的两头。每个人都要买牛奶和面包，但是商家想要确保你在买到它们之前，尽可能多地逛商铺。商场的设计者并不专注于让你把钱花在原来就计划买的东西上，而是想让你花钱买一些原来根本不曾考虑过的东西。”

艾米并没有完全被说服。她的目光在商场中穿梭。“但是购物是件多么愉快的事情啊！”

“我看到你的时候，购物可不愉快，”琳达说，“你还记得之前你对我说过的话吗？”

“是的——我几乎不能记住自己的钱花在哪里了。”

“艾米，购物中心是很好玩！”琳达说，有些动了恻隐之心，“但是记住，它的目的在于让你冲动消费。千万不要这样做！你无须以自己的财富或穿着向别人证明自己是个有价值的人。当上帝创造你的时候，他并没有犯错，无论你是否买那条裙子，挥霍钱财去买这个小东西，无论是开最新款的车还是 10 年前的老车，你都是一个有价值的人。艾米，无

论如何，你都是一个有价值的人！”

艾米看上去快要哭出来了，但是琳达还是没有停止情感冲击。“在之后的几天，你会看到很多穷困的人。我认为，他们仅仅是收入不够，但是对于大多数人来说，这并不是问题。我们的确有足够多的钱，但是我们花的太多了——花在很多‘无用的东西’上。艾米，债务的有一个方面是我们所不愿意考虑的，但这却是为何系统会告诉我们余额不足的原因，这也就是为何，虽然有好的动机，但是人们却不能摆脱债务的原因。”

“这听起来有些不妙。”

“的确如此。告诉我，你是不是抽过烟？”

艾米点点头，“是的，我十几岁到二十出头的时候吸过。”

“但是，你现在戒烟了？”

“是的，完完全全的戒了。”

“戒烟简单吗？”

“这是我做过的最困难的事情之一，我尝试了五次。”

“艾米，想想为何戒烟这么难。我想你应该读过医学方面的意见，以及看过电视上人们吸烟致死的报告吧。你的亲戚中也许也有人受到烟的影响。但是，你为何不马上戒掉了呢？”

“首先，由于我的朋友仍然抽烟，所以对我来说，戒烟特别难。但是，

不仅仅如此，只有在我想要戒掉的时候，才会发觉自己已经上瘾了。”

琳达点点头，“记住两个原因，艾米：来自同辈人的压力和上瘾。这两个原因也是为何上百万人都深受债务所害的原因。事实上，第二个原因是我现在想要深入揭示的东西。

购物上瘾

“你不会是想要告诉我，购物也会成瘾吧。”艾米大笑着说。

但是琳达并没有笑，这往往是个危险的信号。“你还记得在你的厨房的装饰板上写的字吗？”

艾米觉得自己脸红了。“当感到难过的时候，购物去吧！”

“是的，”琳达说，“但是不幸的是，对于很多人来说，这句话成了现实。事实上，精神病专家开始研究一种新型的精神紊乱——在词典里已经有了相关的说明。这个词由两个词合成：‘零售’——把东西卖给客户，‘疗法’——对于一种生理或心理疾病的治疗。”

“购物治疗！”艾米大笑，“疯狂购物，买到人倒下。”

“的确如此。‘疯狂购物，买到你情感崩溃。’这样总结更为贴切。词典上的解释是，‘通过购物行为放松自己的方法’。”

“我觉得人们是想多了。这只不过是购物而已。”

琳达凝神想了想，然后转向艾米，“抓住我的手。”

“什么？”

“相信我，抓住我的手。”

艾米按照她说的做，伸手抓住了她。她不记得之后发生了什么，但是突然间她们就处身在这个大城市上面，从很高的地方俯视下面的一切。数以百计的商铺都在她们下面延展着。小镇的零售区分布在广场周围，广场中心是一个很大的霓虹灯，上面显示着日期、时间和温度。时间是对的，温度稍微有点离谱，但是日期差了四个月。她正想要问琳达，琳达就说：“看看那里的商店。”艾米感到琳达把她的手抓得更紧了，她们一会儿就到了一家百货公司里。

她们所看到的女人手里拿着几个袋子，每个袋子上面的商店名都各不相同，她看上去毫无目的地在各个超市之间移动着。

艾米的脸刷的一下变白了。她意识到她们在观察谁了，这个人看上去如此寂寞。艾米似乎感到了当时的情绪。“这是我，对吗？”她问，用手揉了揉眼睛。

“是的，但是，这不仅仅是你——数以百万计的人都这样购物。还记得那天你为何买这么多东西吗？”

“我当然不记得了。这并不是一个特别的日子。另外，在你介绍‘购物治疗’之前，我要先说明的是，在过去半年内，这样的日子是为数不多的、让我觉得快乐的日子。”

“艾米，这不仅仅是说，你感到沮丧所以诉诸于购物，而是说，对于一些人来说，购物就像是一种药，能够帮助他们度过人生，你感到沮丧的时候会购物更多，实际上，隔一段时间你就需要去购物来释放压力。”

艾米摇摇头，“我不能接受这种说法，你说的话让我觉得好像我得了什么病一样。”

“有些人的确是得了某种病。研究表明，不开心的人往往会改变自己的饮食、外表、房间，而这一切都与购物分不开。”

“但是，这并不奏效。有时我只是买了一堆东西回家，然后就对它们失去兴趣了。有时，它们可能会在袋子里放几天。”

“这正是研究所表明的情况，”琳达说，“事实上，一位受访女士说，‘我情绪低落的时候会选择去购物，购物的确能让我感觉良好，但是仅仅是那个晚上而已，在花完钱后，我往往会感觉更糟糕。’”

“我从没想过这也是我会花钱多的原因——所有这些CD、鞋子，还有一些我所不需要的东西。”艾米看起来又像快要哭了，“但是我能做些什么呢？”

“首先，没什么大事，情绪不要波动太厉害，善待自己不是件坏事。但是，如果我们习惯性地购买自己不需要的东西，就要思考一下原因了。有时，仅仅意识到发生了什么，就可以让我们有所改变。一个女人意识到，一件让她伤心的陈年旧事是她购物狂热的源泉，当她意识到这一点时，就当场折断了自己的信用卡。”

一时间，两人都沉默不语。她们看着这个在商店中的女人从货架中拿了一件红裙子走出来，走到柜台，用库存卡付了账。

艾米先说：“这一切我当初都没有预计到。我只是想，你会告诉我怎么去更好地管理我的钱。”

“艾米，你最大的问题不在于不会处理钱，”琳达微笑着说，“如果这是让人深陷债务的唯一原因，那也就不会有注册会计师来处理金融危机了——而他们又的确存在着。你还记得在第一次见面的时候我对你做出的承诺吗？”

“你说，你会帮助我理解，我是如何陷入困境的，然后让我永远摆脱它。”

“我的确这样做了。这意味着我知道很多关于预算表格和预算系统的事情。现在，你准备好放松一下了吗？”

“当然。”

“抓住我的手。如果购物治疗确有其事，购物真是一种药的话，我想要让你看看一些推动力！”

找寻“治疗灵魂的药膏”

正说着，琳达降落了，艾米在她后面。只花了几秒钟时间，她们就停下来了，站在了五星级宾馆的门厅里。琳达指着大厅角落的一些安乐椅，“过去休息一会儿吧，我马上就回来。”

琳达回来的时候，手里拿着一叠纸。其中一张是关于宾馆温泉浴场的广告。她递给艾米。“我说了，这是休息时间，读读底下的字。”

艾米开始读了，读着读着，两人都像小女生一样笑起来了：

没有什么比多变的景色、个性化的环境和购物更能满足你的愿望了。在顶级的百货商店与个人购物助理一起享受购物治疗是多么美妙的旅程。你此行的目的就是让自己有足够多的选择，包括被描述为替代品疗法的一夜住宿、一顿早饭和陪购的私人司机。回到旅馆的时候，享受一下香槟下午茶，来庆祝你的成果吧。

她们读完的时候，笑得太厉害以至于艾米认为她们会被撵出商场，“庆祝你的购物旅程！”琳达尖叫着翻到下一页，“这是来自网上购物渠道的。读读这段。”

艾米照她所说的做了。公司的商品编辑给出了一些治愈信用卡问题的方法。

花费超过 70 英镑去买一个文胸似乎是有些鲁莽的行为，所以我真心推荐你使用信用卡去购买它。

两人又咯咯地笑起来，突然，艾米说：“我知道我们在笑，但是琳达，如果没有偶尔的挥霍，这个世界该是多么的无趣啊。”

“我同意。”

“真的吗？”

“当然。但是，当你想要放纵自己一下的时候，我希望你知道，发生的是什麼。我希望你这么做是因为你想要这么做，而不是说，你被卷入其中，自己却并不想要或是需要购买什麼。更坏的情况是，这还没有给你带来什麼快乐。”

“但是，琳达，这只是一小部分的快乐。即使是广告商也知道这一

点，不是吗？”

“艾米，别不相信。那些卖东西的店家知道我们感觉如何——我们的恐惧、不安全感、追求个性化——并且，他们会利用这些情感。有一个心理学家说，广告的最终目的就是让我们对自己的身体与性格产生不满意的情绪。当我们有些沮丧的时候，就更容易受到影响。事实上，有研究表明，沮丧的人产生购物欲望的可能性是普通人的两倍，而购物后更容易产生悔恨心理。”

艾米重新想了想那个在百货商店里买裙子的孤独女人。“有趣的是，琳达，你买这些是让自己感觉更好，看上去更美，从而让别人对你有更好的印象，成为人群中的一员。但是，当你负债累累的时候，就是最孤独的时候了，你只有自己去处理这一切。”

琳达拉着艾米的手。“仔细听我讲。如果我帮你摆脱债务，并且在这一过程中让你少了许多宠爱自己的快乐与能力，我就是失败的。但是，当你去购物的时候，我希望你是自己做出决定的，而非听命于广告商、信用卡公司、那些让你买 70 英镑一个的文胸或介绍你去‘让朋友妒忌的高尔夫俱乐部’的销售员。”

艾米微笑着说：“琳达，你不用担心我会认为你是在剥夺我的快乐。在和你在一起的这几天里，我笑得比我过去一年都多。”

“只要记住一些教训。有一个女人说得很好：‘购物疗法是润喉糖的替代品，而我们需要的是治疗灵魂的药膏。’我们的价值远超过我们所积累的财富。除非我们能够理解这一条，否则我们永远都不能解决债务问题。”

“‘治疗灵魂的药膏’，”艾米重复道，“我喜欢这个说法。”

她们安静地坐了一会儿，然后艾米说：“你看上去有点累了，我们回家喝杯茶吧。”

“没事，我很好，”琳达说，“实际上，在我们回你的公寓之前，我希望能绕道到河滨区去一次，那里有一个我想让你见的人。”



第五章 重要的事先做

他们站在原来是渡口的地方。在路的右边，高出水面的公寓楼直冲云霄。这些楼宇被称为是“非常个性化的”，而对于艾米来说，它们实在是太奇怪了，就好像是一个疯狂的建筑设计师有一卡车的木料、铬与船锚的复制品，而又被允许使用这块土地。但是，它们的确让人印象深刻，并且非常昂贵。

但是，这个地方的住处并非都如此时髦。路的左边是原来这里还是渡口时的旧房子。这里没有铬、木头或是船锚。墙上的漆都掉下来了，大部分旧车都不能再走了，停在房子外面的空地上，有时，那里是一片水泥地，最初的建造者称之为“前花园”。

艾米看着右手边的新住宅区。豪车在停车场里整齐排列着，旁边新

潮的饭店也已经人满为患了。“我想在路的那边，人们应该没有负债累累吧！”她评论道。

“事实并非如此，”琳达说，“事实上，在我们相伴的日子接近尾声的时候，我们要穿过这条路，并在那里找到金钱的秘密。”

“我希望今天就找到它。”艾米说，但是琳达只是笑笑，很快左转开始向旧渡口的心脏部位走去。艾米赶忙跟上去。

艾米还没走进屋子就听到了哭声。这种哭声并非是啜泣，而是一种充满绝望的哭声，回旋在成排的屋子上。突然，艾米看了看那个女人，她如婴儿般蜷缩在卧室的地板上，周围堆满了纸。

“我们要帮帮她。”艾米说。

“过一会儿，”琳达说，“让我们先看看这些纸，她看不到你的。”

艾米小心翼翼地往前走，看了看那堆纸张。有信用卡账单、银行账单、商店信用卡账单、抵押账单，这些账单好像在互相竞争，谁更重要一点。还有许多信件。艾米翻出一封信，看到这是来自一个收账代理商，信中威胁说，会派法警过来冻结资产。还有许多是这样开头的：“我们感到十分遗憾，自从最近一次通信后，就再也没有收到过你的音讯。”有的账单是蓝的，有的是红的，有的带着下划线，有的上面写着“最后的警告”。还有一张纸上面有法院的印章。在一堆恐吓信中，有一

封是这样写的：“你已经被选为我们特惠低息贷款用户……”

艾米看了看琳达。“她让我想到了自己。”

“我知道，我看到过你哭成这样。”

“但是，怎么会呢？”

“这没关系。你觉得她现在最需要的是什么呢？”

“付清所有债务的钱。”

“也许吧，”琳达说，“虽然我很怀疑她会不会有这笔钱。”

“她不善于管理金钱吗？”艾米问。

琳达看起来变得冷漠了，艾米第一次感到害怕她。“是的，是有一点。但是，她并没有过得很奢侈。她尝试着去做个好母亲——她希望自己的孩子有体面的衣服，有钱去郊游，可以参加生日宴会。她的丈夫弗兰克六个月前被解雇了，现在正在外面找工作。这对夫妇常常自己饿肚子，把食物省给孩子吃。”

“你让我觉得自己还在狄更斯时代。”

“亲爱的，在现在社会里，有些人还是很穷困的。他们穷不是因为花的太多，他们就是穷。他们不需要别人来告诉他们怎么用2根鸡骨头做出5顿饭。他们需要更多的收入。她是在借债生活。”

“但是她有彩色电视和影碟机，”艾米刚说出口就后悔了，“对不

起。”她匆忙加上一句。

“对，”琳达说，“如果你有4个孩子，3个在10岁以下，天天围着你转，你也会想要电视机和影碟机的。现在，这个女人最需要的是什么？”

艾米耸耸肩。

“艾米，这对你来说是很重要的一课。看看她，周围都是纸，每一张都需要她的关注。但，这些还不到一半，还有电话催款，或是上门讨债，这就好像是整个世界都在尖叫‘付我钱！’她最需要的是希望。”

这次是艾米感到生气了：“你所说的让人觉得债务好像是很情绪化的。”

“债务的确是很情绪化的。艾米。”琳达回答说。这就是为何你要服药。这就是为何人们会感到束手无策。这就是为何债务专家说70%的离婚人士都把钱作为他们首要原因。这就是为何‘系统’永远无法解决债务的问题。我们必须理解，为何我们会陷入债务，为何它会让我们一筹莫展，然后，最坏的是，为何它会让我们失去希望。”

“但是即使是你，也说她不可能付清全部的债务了。”

“当你小时候怕黑的时候，你妈妈是怎么做的？”

“她会把着陆灯开着。”

“这就是我想要做的。我想要给她开一盏灯。你可以看到，这会给她带来希望。不仅仅是给她带来希望，还有债主，让他们觉得自己好歹能

要点钱回来。我要再去一次街道，马上就会回来的，但是你要好好待在这里，看看所发生的一切。记住，她不会看见你或是听见你说话。”

一会儿，艾米听见了门铃响的声音，看到这个女人起床，揉了揉眼睛，接了电话。当她回到房间的时候，琳达已经在她身边了。艾米正想要说些什么的时候，才想起来她们两个都是看不见自己的，即使琳达也看不见。

“我已经用了最快的速度了，”琳达说，“我很抱歉让你等这么久。”

“没关系，很高兴你来了。我碰到的女士告诉我你会来的。我叫莎拉。想要喝杯茶吗？”

琳达笑了笑，“你好，莎拉。我是琳达，很高兴可以一起聊聊。”

先付这些

莎拉离开了房间，艾米听到了水壶被装满的声音。她看到琳达看着地上的纸堆，突然，她打开了窗户。艾米不记得外面风很大，但是一会儿，就有一阵强风吹过，纸张在房间里飞舞着。它们在她头上打转，相互撞来撞去好像一场暴风雪，而碎片有茶托那么大。几秒钟后，琳达关了窗。

当莎拉端着茶水回来的时候，大部分的纸张都已经叠起来了，看上去像是房间里有一个巨大的雪球。只有六封信和法院的表格在壁炉前的地毯上躺着。“发生了什么？”她问，看上去很惊讶。

“不要担心，”琳达说着拿起托盘上的一个杯子，“多漂亮的杯子啊！我原来也有一套。”

艾米觉得莎拉脸上的表情和当时自己在许愿井旁的表情是一样的——混合着绝望、解脱的感情，疑惑的目光好像在说：“这个女人是谁啊？”

琳达啜了一口茶，然后把茶杯放下了，“你为何哭啊，莎拉？”

“因为债务，”莎拉犹豫地说，“我们现在没法控制债务了。如果我们都进监狱了，孩子怎么办？”

“谁告诉你，会把你送到监狱去的？”

“没人……但是上个礼拜有个男人打了四个电话告诉我，我们的案子太严重，已经被移送到一个特别债务机构去了。他建议我把结婚戒指卖了去还债。”莎拉又开始哭了。

琳达用双手握住莎拉的手，“仔细听我说，你不会去监狱，你看到过有欠债者的监狱吗？”

“只有在《雾都孤儿》中看到过。”

“对。因为现在没有了。现在，你能不能把地板上的那六张纸捡起来？”

“但是那些在墙角里堆着的呢？”

“别去管它，我们过会儿再处理它。现在就处理这六张。”

莎拉捡起地上的账单，眼神茫然。

“这些是重要的，”琳达说，“现在，你有些低落，主要是源于两个原因：钱和精神力量。我一直都看在眼里。债务不仅仅让我们没钱，还让我们没有信心。这是摆脱债务的一个很重要的阶段。首先，你要知道自己有多少钱，有多少精神力量可以去支持你处理完这些债务。”

“但是，那些账单不重要吗？”

“是的。对于债主来说，你欠的所有钱都很重要，但是对于你和你的家人而言，有一些特别重要。”琳达从她手里拿走了那六份账单。“在我看来，这么多账单里只有这些是值得我们现在关注的。”

“为何是这六张呢？”

“它们被称为‘优先债项’，”琳达解释道，“如果你处于经济危机之中，你要先处理这些问题，能不能麻烦你去学校一次？”

“我很高兴这么做。”

“可能这很简单，但是，我这里有一些小贴士可以帮你记住这些优先债项。我称之为‘先付它们’（Pay T.H.E.M. F.I.R.S.T.）——每个字母都代表了一种优先债项。

家庭税 (Tax)

分期付款费用 (Hire purchase)

电费 / 煤气费 (Electricity/gas)

生活费用和孩子抚养费 (Maintenance and child support)

罚款 (Fine)

所得税 (Income tax)

房租 / 抵押 (Rent/mortgage)

次级贷款 (Second mortgage)

电视许可证 (Television licence)

“‘T’指的是税收——家庭税。这一项非常重要，因为区自治会有各种方法从你这里把钱拿回去，在拖欠比较严重的情况下，他们还可以请求法院监禁你。”

“我们签了超过 1000 英镑的家庭税，”女人紧张地说，“但是，我记得你对我说过，现在人们不会因为欠债而被监禁啊？”

“我说的是，没有专门关押欠债者的监狱——那是因为很少有人会因为欠债而被关进监狱，除非是没有支付罚款。在没有支付罚款的情况下被关进监狱，是一种刑事处罚。可能让你去监狱的债务就是没有支付家

庭税（故意不付或是应该受到处罚的疏忽），没有支付生活费用和孩子的抚养费，没有支付所得税或是国民保险，或者没有支付任何的法院罚款。而如果你没有办理电视许可证，那么就会受到法院的罚款，所以这一项也被我列在了优先债项里了。”

“那么，其他的债务诸如信用卡、银行透支、分期付款费用、目录税收、商店信用卡、抵押拖欠呢？”

“没事的。你不会因为这些而被监禁。我向你保证，过会儿我们会处理它们的，但是让我们看看下一个，‘H’指分期付款费用。这一项重要的唯一原因是，它不像在商店里赊销或是信用卡付款购物，如果你付的钱不到总价的三分之一的话，不需要法院指令，他们就会把东西取走。”

“我们的洗衣机就是分期付款的，它大约有 300 英镑，我们现在才付了 80 多英镑。”

“我们先要付一些，以便不让他们拿走它。下一项‘E’是电费和煤气费，我看到你收到了两方面的通知，称他们要对你停止电力和煤气的供应。”

“这的确很让人担心，”莎拉耸耸肩表示赞同，“这些是自来水费，我们还欠着。”

“没关系，没有人能对你停止供水。”琳达说。“但是，没有热能和灯

光可不行。所以我们要先付煤气费和电费。”

“我在想‘M’是指的什么？”

“指的是生活费用和孩子的抚养费。”

“这倒是没有欠钱。”莎拉说。

“‘F’指的是罚款，”琳达继续说，“你有法院罚款吗？”

“我们最多有一张停车罚单，很早之前就已经付清了。”

“很好，但是如果你收到罚单的话，你要及时和法院的人联系，告诉他们现在你支付有困难，他们一般都会理解的。”

“我向你保证，绝对没有。”

“很好。这看起来要比我想象中要花的时间少一些。下一项‘I’是所得税，这包括了国民保险费和增值税。如果你没有付这些，他们可以过来拿你的东西——甚至都不用法院指令。我没有看到税务局的文件，所以我想你应该都付清了吧？”

“是的，所有的所得税都是从我的工资里直接扣除的。”

“那我们现在来看看‘R’所代表的房租和抵押费用。”

莎拉很努力地忍住不哭出来，“这是我们的房子，10年前我们把它买下来，但是我们还欠房屋建筑会按揭的钱，我们已经逾期未付有三个月了。我们实在没办法还这些按揭款、信用卡的欠费和其他的债务。”

“我听你这么说，觉得你偿债对象搞错了，”琳达回答说，“你的按揭是别的问题，我们先把优先债项解决掉。‘S’代表的是次级贷款。你有没有其他债务和房屋建筑会的债务很相似？有时，这种贷款也称为有担保的贷款、续按揭契约或次级贷款。”

“有的。我们还欠另一个公司 10000 英镑，我们在电视上看到了它的广告。”

艾米看到琳达的下巴又收紧了。“好吧，我们会解决这个问题的，”琳达语气很坚定，“最后一个‘T’是指电视许可证。”

“我们还可以用六个月。”

“很好。”琳达再次拿起她的茶杯，轻轻抿了一口，从容不迫地说：“亲爱的，如果让你不要为自己的债务担心，这是不现实的，但是我告诉你，不用为墙边的这堆债务账单担心，就像我一开始说的那样，它们不能对你怎么样。”

莎拉点点头。

“现在的第一要务是处理优先债项。尽全力去偿还抵押贷款、电费、煤气费和家庭税。现在，你知道自己每月还债花了多少钱吗？”

“我完全不清楚，我想弗兰克应该也不知道。债务来了，我们就偿还掉我们可以偿还的债务，一般到月末的时候，都还清了。”

琳达打开包，拿出一张“现状核实”表。艾米马上就认出来了。“我知道你不愿意看到另一张纸，但是这一张纸可以救你的命。它会让你清楚自己的金融状况，之后我们会用它使你摆脱债务。”

“首先，写出你的税后工资。如果加班很频繁的话，可以把加班工资也算上。然后，写上孩子的抚养补贴，还有弗兰克的失业补贴。”

琳达等莎拉填完收入这一栏后，继续说：“现在我们算算你每月要花多少钱。”

“我数学不是很好，实话说，我很怕数字。”

“很多人对我这么说过，但是，这并不难，只要一次完成一件事就好了。”

表格的开支部分花了超过一小时。莎拉不太清楚家庭开支有多少，琳达建议大约是一对夫妇 75 英镑，而每个孩子是 35 英镑。这包括了一一般在超市里花的钱，不仅仅是食物，还包括化妆品、清洁材料、面包和牛奶，还有在超市买的一些小东西。

还有一部分钱是为生日和圣诞礼物以及一些突发事件所准备的。

衣物估计是每人每周 5 英镑。艾米回想到自己填写表格时，有时候一个周六下午会花很多钱在采购衣服上面，感到强烈的罪恶感。当表格完成的时候，莎拉去做了第二杯茶。她刚一离开房间，琳达就去仔细翻

查墙边堆着的纸。莎拉回来的时候，它们被分成了7叠。

琳达看了看“现状核实”表格：“莎拉，在我们把日常支出从收入中扣除后，我们每个月留下了80英镑可以用于还债。让我们来看看怎么去使用它。首先，我们每月要花20英镑来偿付房屋建筑会的债和次级贷款——我们必须不惜一切代价保证你的住房。”

莎拉把这些都写下来了。

“然后，我们要写信给区自治会，让他们接受我们每月付10英镑来偿还家庭税。”琳达接着说。除此之外，我们要花10英镑去偿付洗衣机的分期付款费用，并试着说服煤气和电力公司接受每月5英镑的还款。这些一共是70英镑。”

莎拉看上去有些气馁，“只剩下10英镑去支付其他的债务了。”

“是的，”琳达说，“还有七项债务——水费、信用卡费用、商品目录费、银行透支和银行俱乐部。让我们来看看你的银行账户，以便对于其他的债务每月偿还1英镑。”

“他们绝对不会接受的。”

“莎拉，不管他们是不是能接受，你只有这些钱。除非你的床底下有一叠钱，否则你只能还这么多了。”

“也许他们会让我们破产的。”

“我不这么认为，”琳达语气坚定，“这事不像你想得这么坏。我可认为你的那些债主现在会想让你破产。但是，你可以自己决定破产。”

“我为何要这么做呢？”

“因为，这就可以使你结束一切债务，重新开始。”

“但是，他们会把我们的房子拿走。”

“这不一定。你可能会保住房子。当然，这是后话了。”

“每月1英镑太少了。我们从没想过付钱，”莎拉平静地说，“我们觉得这太不好意思了。”

“这是你付钱的方式——你付了自己能够承担得起的。我们会注意看看如果别的债务偿清了，能不能再多付一些。”

“我不确定能够让所有人都接受这一条。”

“嗯，让我们一起试试。但是无论如何，我想让你见见我的朋友克洛伊，是她让我来见你。她在一家债务咨询公司工作。”

“克洛伊会和你聊聊关于银行账户的事情。我们看到，你的银行账单上显示，你已经超出了透支限额，但是你需要一个工资账户，用里面的钱还债。她会建议你开一个新的账户——仅仅是一个基础账户，没有透支功能。我们会把钱转到你最近一段时间要还债的账户里。克洛伊也会写信给那些债主，然后让他们和她打交道。只要克洛伊介入，那么他们

再来找你麻烦就是自讨苦吃。”

莎拉又开始哭了，但是艾米觉得这次的流泪是不同的，这是一种宽慰的泪。“我不知道应该怎么感谢你。”

琳达微笑着离开了房子。“记住，你有四个很棒的孩子，你和弗兰克也是很优秀的父母，虽然你犯了一些错，但是人无完人。记得在我走了以后打电话给克洛伊。”

突然，艾米听到前门关上了，自己和琳达站在了大街上。

“太不可思议了！”

“哦，这只是开始，亲爱的。把诸如‘不可思议’之类的词留到以后我告诉你‘复利’的时候再用吧。”

“但是莎拉最后看起来完全不同了。”艾米坚持道。

“当然，因为我给她指了一条明路，”琳达解释道，“债务会使我们迷惑，我们会只见树木不见森林。不知道未来如何，将会是一件很可怕的事。我对于那些想要通过投机取巧的方式避免债务的人是没有耐心的，但是大多数情况下，人们并不是这样的。他们想要付钱，但是他们需要人帮助他们，看看怎么样做才可能把债还清。只要记住原则：算出你的收入与开支，先付优先债项，剩下的债务能付多少付多少。向别人寻求帮助。有很多像克洛伊这样的人，有些是志愿者，有的是全职的，有的

是律师，他们的工作能力都很强。实际上，我觉得你可以完成得很好。这些是优先债项的单子，我会把它们放在饼干罐子里，我还附上了一些匆匆写下的有关破产的内容。”

“太让人伤感了。”

“是很伤感，艾米，”琳达说，“但是我们还没完成任务呢，明天我们会解决你的问题。我想要和你聊聊‘可变通的朋友’。”

“他们是谁呢？”

“那时你可能太小了，所以没有记忆。这是最早的信用卡广告中的一个名字。如果你有了这样的朋友，那么就没有任何敌人了。”

第六章 不可靠的计划

琳达按门铃的时候，艾米已经把水烧好了，几分钟后，琳达就已经坐在舒适的沙发椅上喝茶了。艾米坐在桌旁，面前摆着一个笔记本。“下一课是关于信用卡的。”琳达宣布道。

“英国信用卡的拖欠已经达到了 600 亿英镑，每个成年的英国人平均有 5330 英镑的个人债务，而其中的抵押借款一项，大部分是使用信用卡的。当说到信用卡的时候，英国的确在欧洲处于领先地位：欧洲几乎四分之三的信用卡都是被英国人所申请的！我们现在有 6.3 亿张信用卡在流通使用——这样平均下来，英国人均 1 张信用卡还多。”

艾米很快就失去了兴趣。

“只是数据。艾米？”琳达问道。“让我们来讲讲斯蒂芬·路易斯的

例子吧。他做生产工人赚了 22000 英镑，但是，在使用了 19 张信用卡、负债 70000 英镑后，他自杀了。他的妻子和家人至今仍然受到一些债主的骚扰。”

“这实在是太严酷了，”艾米说，“我比谁都清楚他心里的感受。”

“我知道你可以理解他的感受。但是我希望你不要忘记这种感觉。那些给我们提供信贷的人花了数百万英镑的广告费，告诉我们信用卡是多么的美好，是一种非常美妙的借钱旅程。但是，英国最大的银行的首席执行官却在近日说‘我从来不用信贷，并且让我的孩子也不用。因为它太贵了。’这是为什么呢？”

“但是金融管理的书上写，如果你可以在每个还款日前保持账目平衡的话，信用卡就是好东西。”

“我知道他们是怎么说的，”琳达打断道，“但是我想要让你知道，为何许多很会理财的人没有信用卡，并且为什么要摆脱债务就不能有信用卡。首先，我同意那家银行的首席执行官的话（我为他的诚实而鼓掌）——信用卡太贵了。第二，当我们用信用卡的时候，会花的更多。研究表明，我们会多花 34% 的钱。”

“但是，这是为什么呢？”

“因为他们对我们说，‘这不是真的钱。’所以我觉得，除非你有钢铁

一般的信念，否则还是不要拥有信用卡为好。信用卡是针对我们前面所讨论的冲动消费所设计的。信用卡会让我们错过购买的两个重要阶段：‘我需要吗？’和‘我买得起吗？’。”

“我觉得你不应该把这个怪罪于商店。”

“是的，但是我们不能让冲动消费变得更方便！当你能用的钱只限于自己的银行账户时，特别是你只能用身上的现金付款时，就不那么容易冲动消费了。但是信用卡让我们无限期地冲动消费。你上一次去电影院是什么时候，艾米？”

“上周。怎么啦？”

“你是怎么订票的？”

“电话订票。”

“很方便啊。当你到电影院的时候，刷了信用卡，然后你的票就出来了？”

“是啊。”

“要多少钱？”

“一共是 14.5 英镑。我和我的朋友每人 6.25 英镑，还有 2 英镑的订票费。”

“当你买票的时候，你的普通银行账户上有多少钱？”

“没有钱。我透支了。”

“所以，你没钱看电影，打算向信贷方以每年 19% 的利息借款？”

“照你这样说，的确如此。但是，你为何说是 19% 呢？我不认为利息这么高。”

“我可以保证就是这个利息。”琳达指着信用卡上的声明说道。

“但是我记得广告里说这张卡的利息率是在 10% 以下的。”

“不要太自责，超过四分之三的信用卡持有者不知道自己付的利息有多高。而有些信用卡公司的人就像是魔术师一样——他们会让你的钱消失！他们最喜欢的一个小技巧就是‘诱惑利率’。在运用这种技巧的时候，他们会进行大规模的广告宣传，称自己的利率有多么的低。利率看上去很诱人，但是往往只有十分之一的人会得到这个利率。一个银行的内部工作人员说，消费者往往会被提出这些利率的银行所‘欺骗’。”

艾米叹了口气。琳达继续说：“当你的信用卡账单来的时候，你会还多少钱呢？”

“因为我欠债总是会留一些尾款，所以要比 5 英镑多一些，通常是 3% 左右，这是至少的，每月如此。”

琳达朝着厨房走去，“那么你认为自己还清这些电影票的钱会花多少时间呢？”她问，回来的时候手里拿着计算器。

“我想大概要花上一年的时间吧。”

琳达已经开始敲击键盘，“大概 15 年更为接近一些！在 180 个月后，你的债主——也就是信用卡公司——会让你支付 19% 的利息，并且是按照复利计算的。”

“你说的很对，琳达。我知道，”艾米叹口气说，“使用信用卡会让我更容易地买到自己不需要和不想要的东西。但是，我的朋友们在离开学校后都已经有了信用卡，并且也一直在使用。如果我不用的话，就显得自己太不成熟了。如果你可以按时把每月的钱付清的话，那么还可以得到一些免费的信贷。”

琳达摇摇头。“不，那样是没用的。首先，你只有需要使用这笔钱，信用卡才会有效益。对于大多数人来说，能够在月底统一结账（比如花 5 英镑先买下 500 英镑的东西）的好处，相较于冲动消费的坏处而言，是不值一提的。而信用卡公司所说的‘月末结账’是忽悠人的，因为只有 50% 的人会这么做。”

“那么那些折扣呢？”艾米问，“有时，我的信用卡可以让我省钱，因为我可以享受折扣的优惠。有时可以节省 40% 的费用。”

“这可不是信用卡让你省了 40% 的钱，而是当你想要保持账目平衡的时候，让你失去了 100% 的钱！如果你不能保持账目平衡，那么你就要另

外付利息，”琳达突然不说了，“你还能想出信用卡的其他优点吗？”

“紧急事件。”艾米迅速回答道。

“我听到很多人无数次地说过这个理由，”琳达的脸阴沉下来，“艾米，你不需要信用卡去应付紧急事件——这又是信用卡公司编造的信用卡的优点。因为对于身陷债务的人来说，留着一张信用卡就好像是遭遇盗窃的时候，留着一个核装置在家里！我承认，对于一个经常周游世界、花很多钱的人来说，信用卡是很有用的。但是对于大部分人来说，借记卡（这张卡使你可以使用自己银行账户上的存款）已经足够了。如果你的确想要缓冲一下的话，可以考虑在银行账户上增加适度的透支功能，以便于在紧急情况下使用。”

艾米几乎无话可说，正在她思考自己如何使用信用卡的时候，她突然想起了另一个理由：“但是，琳达，信用卡很方便。”

琳达点点头，“就这一点而言，艾米，我不得不同意你。信用卡是摆脱钱的最便捷的途径。你看到过谁在商店里掉了 50 英镑吗？他们会拼命找，别的顾客也会帮忙找，最后会有人找到，高举着它，然后他们会相互祝贺。但是那些在商店里消费了 50 英镑的人完全不会注意 15 英镑的利息，或者 20 英镑的延迟费。看起来似乎即使是欠了 40 次 50 英镑的信贷也完全没事。这就是方便！”

他们一起吃了午饭，然后琳达说她累了。她闭上了眼睛，马上就睡着了。艾米在她身上盖了一条毯子，然后就安心等待。

邮局的债务

在一小时后，琳达醒了。“我多么愚蠢，”她看了看自己的手表说，“我们没时间午睡了。你应该叫醒我的。”

“我已经背债很多年了，再多一个小时也没关系。而且，这让我能有时间思考一下。我在想你是不是有点不公平。对于信用卡，你似乎有些偏见。”

琳达的眼镜在睡觉的时候已经掉下来了，她一边翻着沙发椅的垫子找眼镜一边回答道：“艾米，如果人们觉得有信用卡很舒服，每月末付款也没什么问题，那么我绝对不会插手。但是，让我感到恼火的是，政府接二连三地纵容信用卡公司欺骗、设圈套、剥削民众。前几天，有一个老人来债务咨询机构找克洛伊。他的妻子是残疾人，他自己靠补助金生活，现在充满了烦恼。现在，他背了 10000 英镑的债务，大部分都是通过信用卡欠下的，只有把房子卖了，才能还债。”

“克洛伊问他是如何欠下这么多债务，他说自己也不知道。他没有买

过车或是其他什么奢华的东西，只是每个月收到各种信用卡的申请表而已，现在一切都失控了。他来的那天才知道自己的债还不清了，而他从没对妻子提起过信用卡的事。”

“他没必要用这么多信用卡。”艾米说。

“当然没必要。但是在我们国家，人们对于信用卡的认识还不完善。当我们得到一张信用卡的时候，我们总是有一种认同感，因为它背后是银行的信用。但是，现在很多银行都已经不再秉承对顾客负责的态度了，其中的一个表现就是对于顾客的借贷行为很不负责。”

“它们没经过我同意就把信用卡的透支额度加大了。”艾米插话道。

“这就是一个例子。那些处于金融危机中的家庭相较于其他使用信用卡的人而言更希望增加信用卡的透支额度。那些信用风险管理人发现，那些危险系数比较高的顾客通常需要并且使用这些信用卡的透支额度。我想，占据市场份额的想法蒙蔽了他们的良心。你只需要花几小时在网上，就可以找出5~6张信用卡，总透支额达到数百万英镑。有一些信用卡公司甚至于把自己的顾客定位在还债能力低、而又想自主创业的人身上！”

如果这话是从别的嘴里说出来，艾米一定不会相信，但这是琳达说的，她就深信不疑了。她只能问原因。为何信用卡公司会针对那些还债能力低的人发放信用卡呢？”

在喝下一杯茶、吃了几片消化饼干后，琳达开始解释：“信用卡的顾客分为两类，一种是每月会付清债款的人，被称为是‘便利用户’；还有一种时常称为‘冒险者’。‘冒险者’通常有这样的特征：他们只付最少的钱，经常延迟付款，或者是忘记还债。信用卡公司越来越喜欢后者，因为通过他们可以创造出很多合法利润。所以，信用卡公司开始寻找具有这种特征的用户——鼓励他们在账户里保留余额，并降低最低付款额。他们发现，信用评级低的人群中就有不少具有这种特质的人。许多‘冒险者’并不知道自已欠了多少钱。”

当艾米在思考琳达所说的话时，她很快意识到自己属于“冒险者”这一类。“不知道自己身边有多少钱绝对是件坏事情，”她说，“我在想为什么债务会把人逼疯。这不仅仅是因为你欠了钱，还因为你很焦虑，这种焦虑使你冲昏了头脑，失去了思考的能力。”

“我完全同意，”琳达回答说，“事实上，所有人都是这样被感染的。议会成员被许多处于困境的人们的信件所淹没了：那些让孩子辍学换商店信用卡债务的母亲，那些靠补助金生活却得到 90000 英镑的信用贷款的人。有一位女士这样写道：‘过去 5 年我都在借债还钱，直到债务失去控制。那时，威斯敏斯银行（Nat West）和联盟贝斯特银行（Alliance & Leicester）都主动向我提供贷款，并且没有检查我的还债能力。我现在的

债务已经达到 110000 英镑了。’”

琳达又开始翻自己的手袋，看上去有些紧张，艾米禁不住大笑起来：“你还有多少种纸放在包里？”

琳达微笑着说：“找到了。这是一份来自信用卡公司的邮购广告，我很小心地藏着的。我改了接收者的名字，别的都没改。你能读一下吗？”

艾米拿起信：

亲爱的卡特赖特：

祝贺你！这份特别的通知确认你已经被选为第一资本万事达卡的申请人。您将获得以下好处：

200 英镑至 2500 英镑的信用贷款额度

低月费

自由选择信用卡设计

有机会建立你自己的信用记录

.....

“换种角度说，他们知道这个人的信用记录并不好。”艾米停下来说。

“嗯，你领悟得很快，”琳达说道，“继续读下去。”

请将您所喜欢的信用卡设计贴在你的申请表上……便捷的
申请过程是我们免费为您提供的。

“这又是一种昂贵的‘免费服务’！”琳达说，“如果卡特赖特先生
足够愚蠢，听取了他们的建议，申请了这张卡，那么，就要付出很高的
代价。年利率——也就是真实利率——大部分信用卡是 13% 到 20%，但
是这种卡的年利率是 29.9% 到 34.6%！”

“太过分了！”艾米说，“完全无法容忍！”

“的确如此。但是最过分的是政府，觉得自己在千方百计地保护民
众，而面对金融机构却完全撒手不管。他们纵容金融机构以强欺弱。”琳
达抱住膝盖，惬意地斜躺在沙发上。“你想不想听听他们定位客户的其他
方法？”

“嗯，告诉我吧。”艾米也靠在自己的椅子上。虽然话题很严肃，但
是艾米很享受她们之间慢慢建立起的友谊。

准时付款并不是最好的主意

“出借人可能会因为你的信用太好而拒绝你的信用卡申请。”

“请解释一下。”艾米问，并不掩饰自己的惊讶。她已经开始习惯这些听起来让人难以置信的事情了。

“这几天的报纸里有一篇写这方面的文章——‘你的信用评级对于美国运通来说太好了’。这篇文章讲述了一位男士因为信用记录太好而被美国运通拒绝的事情。就像我所说的那样，出借方希望从客户身上赚钱——也就是说，希望客户欠债，支付利息。”

艾米觉得这一切太疯狂了，然后她提出了一个疑问：“琳达，我收到一家信用卡公司的来信，想要我把自己卡上的余额转到他们的卡上去，并且说，在六个月内都不收取利息——即使是买新的东西。这是一个很好的交易，对吗？”

“别这么肯定。你确定自己在六个月内可以还掉贷款吗？”

艾米做了个鬼脸：“不可能，贷款太多了。”

“那么在六个月以后，你的利息率有多少呢？”

“这我倒是不清楚……”艾米说，看起来有些沮丧，“我并不擅长这些，对吗？”

“不要对自己太苛刻。最近财政部特别审查委员会不得不向数学家求助，因为他们无法理解那些信用卡供应商给出的税收和服务费的条款。我并不是说让你完全不责怪自己。艾米，你看看，如果你要打车去伦

敦，离这里大约要 50 公里，你会不会问一下车费是多少？”

“当然！”艾米说。

“如果他告诉你，前 25 公里是免费的，你会说什么？”

“我会问，25 公里以后是什么价钱。”

“如果他告诉你，之后他随便设定什么价钱你都要接受，你会怎么说？”

“我会对他大笑，并且走开。”艾米说。

“正是如此。这就是我想要你下次碰到信用卡公司免费为你提供服务时做的事情。”

一些整容手术

琳达安静了一会儿，艾米感觉有一些重要的事情要发生了。结果的确没有让她失望。

“把你所有的信用卡都放到咖啡桌上吧。”琳达说。艾米打开了钱包，把后面的拉链打开，一张张地把卡取出来——两张是蓝色的，两张是金色的，一张灰色的，一张橘黄色的。

“很漂亮啊。”琳达完全不掩饰自己的不屑情绪。她目光锐利地让艾米停下来，问：“这些是什么？”

“哦，他们不是信用卡——只是我德本汉姆的商店信用卡和弗雷泽卡。我用它们来买衣服。”

“把它们也放在桌上，但是与信用卡分开放。你在这些卡上付多少利息？”

艾米很疑惑：“我觉得应该和信用卡差不多吧。”

“错！艾米，就剥削顾客而言，商店信用卡是最好的。”琳达指了指其中一张卡：“这张卡的年利率是 28%，而这张小的美容卡……”琳达拿起它，用两根手指夹住，感觉好像是拿什么肮脏的东西。“它的年利率达到了 29.3%。”

看得出，艾米很震惊，“我为何会办这个卡？当然，我去办，是因为店员告诉我，如果我办了卡，买吊带背心就可以享受 9 折的优惠。”

琳达微笑了。“我很抱歉，但如果背心花了 30 英镑，那么你可以节省 3 英镑，对吗？”

“对。”艾米回答说，感到非常尴尬。

“如果你以最低 4% 的速度还款的话，那么，让我们来看看你要多少时间才能付完这笔钱，”琳达又一次拿出了计算器，“15 年！也就是说，这件吊带背心会花掉你 60 英镑的钱。”她们都大笑起来。

“艾米，”琳达渐渐平静下来，说道，“当人们在使用商店信用卡的时

候，会觉得自己和这家店有某种关系——德本汉姆，弗雷泽，百安居，等等。但实际上，这些店家与 GE 消费者金融集团才有关系。

“GE 消费者金融集团运营着英国境内 50% 的商店信用卡。GE 资本集团，也就是现在的 GE 消费者金融集团，成立于 20 世纪 30 年代，它的理念是‘在大萧条时期，促进我们的客户购买金融产品’。换句话说，这家公司的目的就在于帮助顾客购买其母公司的商品，这些商品是客户需要却买不起的。现代的 GE 消费者金融集团就是帮助客户买别的公司产品，而这些产品通常是客户既不需要也买不起的。我想世界上最奇怪的一幕就是，认为自己很富有的人拿着商店信用卡在高档商品商店购物。”

“但是，这至少很方便！”艾米插话道。

“嗯，你掌握窍门了，”琳达大笑道，“这的确很方便——太方便了，以至于半数的人在出门的时候都没想到过要花钱。唯一的问题是，大部分商店信用卡的利率几乎四倍于普通信用卡的利率（约翰·路易斯是个例外）。英国财政部特别委员会说他们这种做法无异于‘高价抢劫’。”

“现在，”琳达继续说，“你有没有锋利的剪刀？”

艾米还没问就知道琳达想要她干什么，可就在她要折断第一张信用卡的时候，琳达突然阻止了她，“艾米，我是个很爱发号施令的老女人，这我知道。我只是想确定，这的确是你自己想要做的，而非我逼迫你做的。”

“我很希望几年前我就这么做了。”

折断所有信用卡才花了1分多钟，桌上和地上都已经堆满了塑料片。

“艾米，你刚刚成功地进行了一次胜利大逃亡，”琳达宣布道，“这不是每个人都能理解的。只有那些曾经被债务困扰过的人才知道它的威力。但是，今天，你已经打破了一些链条，保持账目平衡的力量在你的手中了。”

“为什么呢？”

“因为你开始掌握主动权了。现在，你已经开始尝试和一个怪兽搏斗，这个怪兽每月都会变大，而你正是它的食物来源。你刚刚做的只不过是切断了它的食物来源，从现在开始，这个怪兽开始变小了。”

艾米深深地吸了口气，几乎不能相信这是真的，正当她想问为什么的时候，琳达开始解释了。

“我想要你用一个技巧，在我上小学时，班上最小的一个男生曾经用过这个技巧。查理老是受欺负，直到有一天，完全是出于无聊，他对着欺负他的人挥了一拳，正中班上最强壮的男孩的下巴。欺负他的人眩晕了，绊了一下，倒下了……查理再也不需要动手打人了。如果你先制住了最大的那个，那么其他人就会人人自危了。”

“但是，这个技巧和我的信用卡有什么关系呢？”

“我想要你先解决最大的问题。除了利率最大的那张信用卡，继续给

其他所有的信用卡付最低费用。你要集中力量关注这一张卡，每月尽可能多地还贷款。现在，你已经把信用卡折断了，所以债务不会变得更大了，贷款的余额会慢慢缩小，最终归零。”

艾米拿出纸和笔尽可能快地做记录。

“当你在结束第一张卡的时候，就开始关注利率第二昂贵的卡。把原来你花在第一张卡上的钱花在第二张卡上，加上你必须付的最低费用。艾米，你会很惊讶这些卡在很短的时间里就会全军覆没。”

琳达去拿自己的大衣的时候，艾米还在潦草地写着。

“列一张表，把你每张卡欠的金额和利率都记下来。我们明天一起看看。我会在饼干罐子里写张便条给你。”

“好！”艾米很赞同，“为什么我不能更聪明一点，把这些还贷的余额转到一张六个月内无利息的信用卡账户里呢？”

琳达走向房间，看起来很生气的样子：“艾米，你已经对信用卡上瘾了。你认为我会冒险让你再有一张信用卡吗？即使你把它们折成了两半。很多使用零利率转让交易的人最终债务都翻倍了！不行，我们要拒绝诱惑，要抛弃这种耍小聪明的做法。明天见。”

“你会回来的吧。”

“我会的。只要你不把那些信用卡粘起来就好。”



第七章 愚蠢的爱丽丝

“我视线所及范围内还没有胶水呢！” 艾米第二天为琳达开门的时候这样说。

“太好了！”

“不过，我的确有些疑问……现在我的信用卡都已经没有了，你建议我怎么去付钱呢？”

琳达大笑：“艾米，让我告诉你一个我最喜欢的故事，这是我在几年前从朋友那里听来的。名字叫‘现金的魅力’。边休息边听吧，我先把水烧上……”

赫伯特住在一个小村子里。他是一个农场工人，每个礼

拜，农场主会给他 200 英镑的工钱。当他每周把钱带回去的时候，赫伯特和他的妻子爱丽丝会把这些现金放在桌上，分成几堆，每一堆是 10 英镑。然后他们就会开始计划怎么花钱。爱丽丝考试从来没有及格过，但是她很会管理钱财，她用一种她称为“茶杯银行”的方法。每个礼拜她都会把不同颜色的杯子放在桌上，每个都用不同的颜色小心地做了标记。

首先，她在标记了“租金”的杯子里放了 80 英镑。房东每周六早上会来收钱，而爱丽丝每次都能按时付款。然后，她会在“食物”的杯子里放上 60 英镑，还有贴了“煤气费”、“电费”、“服装费”、“保险费”、“度假”、“家庭税”和一些其他标签的杯子。如果有一些费用要每月支付，甚至是每年支付，那么，爱丽丝就会算出每个礼拜应该往杯子里放多少钱，这样到了交钱的时候，杯子里就有足够的钱付了。然后，爱丽丝会把剩下的钱都放在“储蓄”的杯子里。一般来说，会有超过 20 英镑的钱多出来，放在这个杯子里。当她发觉，有时，某一个杯子里的钱比她所需要的钱还要多的时候，爱丽丝就会把这部分钱取出来，放进“困难期”这个杯子里，这个杯子里的钱已经积攒了许多年了。

赫伯特和爱丽丝没什么奢侈品，但是如果你问他们是不是贫困，他们会微笑着回答你：“当然没有。我们有一个温暖的家、充足的食物、度假，并且我们还有一些存款。”然后他们还会加上一句：“我们没有任何债务。”

有一天，他们的邻居克拉伦斯来拜访他们。他是隔壁农场的工头，挣的钱是赫伯特的两倍。克拉伦斯打电话过来的时候，赫伯特和爱丽丝正在像往常那样分赫伯特的工资，杯子被整齐地放在厨房的桌子上。当克拉伯斯问他们在干什么并得到他们的回答时，克拉伯斯禁不住大笑起来。

“你真是一个老实人，”他大声说道，“而且还很愚蠢！你不应该把这些宝贵的钱放在这些破杯子里，应该把钱存在银行里赚利息才对。”

赫伯特想到自己和爱丽丝这么长时间以来都很愚蠢，就感到很生气。“你有多少利息？克拉伯斯。”

“2%。”克拉伯斯骄傲地说。

第二天，赫伯特在街上碰到了克拉伦斯，请他帮忙打理钱财。“没问题！”克拉伦斯说，“周二晚上在酒吧见面吧。”

“但是，别告诉爱丽丝。”赫伯特说。

“保守秘密！”克拉伦斯叫道，擤了擤鼻涕。

当克拉伦斯解释富人是怎么打理钱财的时候，赫伯特坐在旁边，睁大了眼睛。他觉得，自己让爱丽丝这样完全不懂金融的人打理钱财实在是糟糕了。

克拉伦斯说，聪明人会把他们所有的钱都放在银行里，他们手里拿的不是现金，而是银行发行的一张塑料卡。这真是像魔术一般。所有的商店都更喜欢这种卡，而非现金。但是，如果你的确需要一些现金，可以把卡塞到墙上的一个洞里，然后真的钱就会自己吐出来了。而对于那些存在卡里没有用过的钱，银行会支付利息。

这听起来太好了，以至于好得有些不真实。

“有没有人偷走你的卡，然后用你的钱买东西呢？”

“是的，很多次。实际上，有一次还有人做了一张和我一样的卡，并使用它。但是，这些都没关系的。你只要告诉银行，一般他们都会把钱还给你的。”

“什么叫‘一般’？”

“别担心。”

那个晚上，赫伯特告诉爱丽丝，以后由他来掌握财政大

权，克拉伦斯会帮助他得到一张塑料卡，用这张卡可以从墙上的洞里取钱。爱丽丝有种恐惧的感觉，觉得有些事情错了，但是并不知道是哪里出了问题。

赫伯特迫不及待地想要看看他的第一张银行账单上到底挣了多少利息。当他听到邮递员来的时候，就冲向门口，像他还是个小男孩期待过生日那样的迫不及待。

当他看到数字的时候简直不相信自己的眼睛——7 便士！这怎么可能是真的呢？

爱丽丝，被认为是不会管理钱财的人，向他解释。“我们这个月存了 800 英镑。所有的费用都另外付，只有我们的储蓄是存在里面的。一般来说，我们每天可以省下 3 英镑，而我们赚的年利率是 2%。”

“但这也比什么都没有好啊！”赫伯特说，“比把钱放在你的杯子里要好多了。”

在第三个月里，事情开始变得糟糕了。有一天，赫伯特在街上遇见了克拉伦斯，对他说：“你有没有发觉在用卡的时候，会花更多钱呢？”

“我已经记不得用现金的日子了，老兄，”克拉伦斯回答

道，“别担心。”

当月末账单来的时候，赫伯特已经不像最初那样想要看它了。爱丽丝打开了它。她的脸色苍白。“信中说，我们必须扣掉 23 英镑，并且有人从我们的账户里拿走了 20 英镑。还有一封信，但是我看不懂。”

赫伯特从她手里拿起账单，冲到克拉伦斯的房子，他一把抓住那位正好要去玩掷镖赛的邻居。

“我的钱怎么了？谁拿走了那 20 英镑的钱？”

克拉伦斯镇定下来，开始解释：“这个月你肯定透支了 23 英镑。”

“但是，我们怎么会花掉原本不属于自己的钱呢？”赫伯特说。

“银行会允许你这么做，他们会借给你一些钱。”

“但是，我没有向他们借钱啊。”

克拉伦斯咳嗽了，“这就是问题所在。我本应该向你解释的。如果你花的钱超过卡里存的钱，而你没有向银行要求借款，他们也会借给你，无论你是否需要这笔钱。这就是他们所说的‘无需授权的透支’。”

“他们希望我借钱吗？”赫伯特问。

“不，他们对你这样的行为感到很生气。”

“那么，他们为何借钱给我呢？”

“因为你是一个很好的顾客。”克拉伦斯说。

“他们会要我付利息吗？”

克拉伦斯又咳嗽了，“是的。事实上，利息还很高，27%。”

“这就是他们从我的账户上拿走的那20英镑的钱？”

“哦，不是的。下个月才会有利息的账单。这20英镑是提醒你，你花的钱太多了。如果你不马上还款的话，他们会再给你写信，再罚你一次。”

赫伯特低着头，拿着账单回家了。他到家的时候，爱丽丝正在准备他们的晚餐。

“爱丽丝，我太愚蠢了，”他说，“你把钱放在杯子里的时候，我们很清楚自己身边有多少钱，会留下多少。如果我们没钱，就不会乱花。我觉得自己很愚蠢，不但没有赚到利息，而且2个月，每月以2%的利率赚取了19便士以后，小小的一个错误就被罚了20英镑，而且下个月还有对那些借款征27%的利息。”

爱丽丝微笑着说，“别担心，赫伯特，”她说，“这不是你的错。我们只是不够聪明，没法很好地管理自己的钱罢了。下个礼拜开始，我们还是用杯子吧。”

赫伯特如释重负。实际上，那晚他在酒吧他对每个遇到的人都说了发生在他身上的事情。并说，只有非常聪明的人才能很好地管理自己的钱。他和爱丽丝打算重新使用杯子。愚蠢的爱丽丝和她的杯子的故事就这样广为流传了。

第二天，当爱丽丝开门取牛奶的时候，发现外面站了很多
人，都是等着来见她的。不是每个人她都认识，但是，她认出了那个图书馆里的人、老师和屠夫。在最前面的人已经等了超过一个小时了，他是当地的律师。“你是愚蠢的爱丽丝吧？”他问。

“是的，”她说，“正是我。”

“不知道您是否能为我们演示一下，如何使用这些杯子理财。”

故事讲完的时候，艾米忍不住咯咯笑了起来。“这就是你对我的问题给出的解答？现在我的信用卡没了，你想让我使用现金？”

“只是一段时间而已，艾米。如果你以后用借记卡的话，我完全没

意见。但是，这三个月里我想要你只用现金。我们在讨论金融瘦身的问题——这是现金法。这只适用于那些想要永远摆脱债务的人。现在开始，你要重新认同钱的真正价值，并且认为现金是最好的。”

“那么，我该怎么办呢？”

“每周一去银行或提款机拿出这个礼拜要用的钱。也就是说，你要计算出预算里那些不通过委托书或直接借记付款的项目合计是多少——也就是你通常使用信用卡或现金购买的东西，诸如食物、报纸、汽油、衣服，等等。另外，不要忘记，你还有每月的预算，所以在算出所有现金需要的项目以后，你还要乘以 12，除以 52，算出每周可以用的现金有多少。”

“为何我不能每天从取款机里提出我需要的钱呢？”

“因为这太方便了。不幸的是，它们会像信用卡那样，在我们的耳边喃喃低语‘这不是真的钱’。它们让一切都来得太容易了。你有没有听说过一个男人用自动提款机的事情？刚开始，他拿了 10 英镑，然后是又一张 10 英镑，之后是 20 英镑，50 英镑。他身后排起了长队。最后，他身后的男子不耐烦了，大吼：“你能不能让我们用一下？”提款的男子回头喊道：“不行，我正好赢钱呢！”

艾米想要装作没有注意到，咕哝着，“现金！”，好像她必须使用一种新发明一样。

“让我来告诉你，应该怎么做，”琳达边说边鼓励艾米，“以前，当你想要购物或是买自己喜欢的东西的时候，用信用卡就行了。之后的三个月，你都要用现金。你要像祖祖辈辈购物时一样，问自己：‘我的钱够不够付呢？’。”

“但是，我不想把一周的现金都带在身边。”艾米还在反抗。

“当然没必要。所以你知道会怎么样嘛？有时候，你想要买东西，手头却没有钱。你只能回去拿维持一周生计的钱，然后再回到商店。这时你头脑已经清醒了。古老的现金可以把你身上的冲动偷走。”

“说到偷——如果我被抢劫了怎么办？”

“艾米，你每个月都在被信用卡公司抢劫！至少这样，抢劫的人抢不走你身上没带的钱。”

第八章 不要相信你的祖母

从第一次和琳达见面算起，这已经是第四天了，但是艾米觉得自己好像对这个老妇人很了解了。“非常感谢你和我在一起，我比原来快乐多了。”

“我很高兴认识你，艾米，你学得很快，但是还没到告别的时间。明天我要带你去看债务在别人生活中是怎么样的一——无论是穷人还是富人——我要告诉你，有些人的伤心程度超出你的想象。而今天我要让你去看一个难忘的情形。”

“是不是金钱的秘密？”

琳达摇摇头：“不，还不是。”

他们站在屋顶上，被城市的声音包围了，脚下是一大片商业区。这

正是午餐时间，数以千计的白领在商店周围拥挤着。

艾米看了看下面的街道：“他们就像是苍蝇一样忙乱。”

“是的，”琳达说，“而他们中，有一个人马上就要碰到蜘蛛了。仔细看那个打电话的年轻男子。”

“他在和谁打电话呢？”

“他的银行。”

“你不喜欢银行，不是吗？”

“艾米，我欠了银行很多东西，不只是钱。”

“你也欠过钱？”

“当然。有些东西的确是需要借钱的，我把它们称为‘有把握收回的债款’。这也许是为了买房子、开公司或买一辆车以便于更好地工作或接送孩子。我有几个不错的银行经理——他们很关心我做买卖的事情，有一两个对我本人也很关心。在商界最让人沮丧的事情之一就是和你关系很不错的银行经理更换工作或退休了。”

“我不能想象你还开公司。”艾米说。

“为什么？因为我没有穿昂贵的衣服或开着豪车吗？艾米，这些对我来说已经都不重要了。并不是说我不喜欢银行。但是，我的确不喜欢大多数银行变成现在的样子。很多在银行业的朋友——尤其是做个人金融

业务的朋友——告诉我，过去 10 年变化太大了，销售指标压力很大。这就把我们引向了最重要的一课。如果你想要不欠债，那么你就要记得，无论别人对你说什么，或者他们给你写多少信祝贺你‘被选为贷款的申请人’，无论有多少人对你说‘有个专门为你设计的产品’，大部分情况下，都是不可信的。艾米，你小时候听过的最可怕的童话故事是哪一个？”

“它们都很可怕。巨人和野兽，白雪公主和七个小矮人，灰姑娘。”

“让我来提示你一下，‘小红帽’怎么样？”

“哦，这是最可怕的一个！”艾米赞同道，禁不住不寒而栗。

“你能想想这是为什么吗？”

“因为小女孩认为床上躺着的是她的祖母，但是实际上却是大灰狼。”

“我想这是最恐怖的故事了。你会想到，巨人会想要杀了杰克，丑姐妹会耍阴谋、想让灰姑娘摔倒，而坏巫婆会制造一些小麻烦——但是，这是你的祖母啊，你不相信她又相信谁呢？那些深陷债务的人想要一些好的建议，而没有什么比占他们的便宜更坏了。”

“但是，这的确是真的吗？”

“一直如此。有一天，克洛伊碰到了被信用卡债务缠身的客户，同时还有个人的无担保贷款。他在和妻子共有的房子上，做了很大一笔

按揭。之后，他去找了金融咨询师，被建议使用次级贷款来处理所有的信用卡和个人贷款的债务。咨询师说，这意味着，他只要每月付一小部分钱就行了，要比信用卡和贷款的总价小得多。”

“这有什么错呢？”

“全是错的——次级贷款更高的利率、各种费用、提早还债的惩罚金，最坏的是，他被建议，通过抵押房产来偿还非优先债项。在这个案件中，这个穷困的男人不仅仅不能付清债务，而且现在不是和信用卡公司周旋的问题了，而是要面临失去房子的困扰。”

“他应该怎么做呢？”

“他其实只需要和信用卡公司商量一下就可以了。如果他没有如期偿还的话，信用卡公司也许会同意冻结利率，让他先把余款付清。”

“但是，金融咨询师为何不告诉他这些呢？”

“因为他想要次级贷款公司给他的佣金，”琳达气愤地说，“让我告诉你，克洛伊身上还发生过哪些事。有一天，一个孩子的父母拿着儿子刚刚从银行收到的信。这个男孩被叫去见银行经理，因为他的账户透支了。父亲很高兴，这孩子确实需要一些金融方面的指导。他很想看到自己的孩子被好好地磨练一下。但是，当他问到面谈如何时，男孩说：‘很不错，他给了我 100 英镑的透支额，还有一张维萨卡。’”

“那封信上写着 100 英镑的透支年利率，你猜猜是多少？三次内猜中，我请你到里兹旅馆喝下午茶！”

艾米很好奇琳达是不是在里兹旅馆喝过茶——这样的请客来得太容易了。她一开始就报出了高价：“20%！”

“再高一点。”琳达说。

“25%！”

“再高一点——我有必要提醒你，现在你离在顶尖旅馆喝下午茶还远着呢。”

艾米想了想，自己没什么好后怕的，就很夸张地做了最后的猜测：“60%！”

“但愿如此，”琳达冷冷地说，“但事实不是这样的，亲爱的。这家银行提供了一张信用卡，透支的利率高达 111%，他们本应该帮助这个孩子的。如果你不相信我，这是确认信的一部分。”

我们收取标准个人透支利率（现在是每月 1.45%，每年 111.7%）。上述利率是建立在如下假设之上：你一年借了 100 英镑，每月准时缴纳 5 英镑的财务运营费。

如果你需要更大额度的透支，请先和我们联系。如果你的

借款超过了协定的限制，那么我们会按照未授权透支利率来计算利率（现在是每月 2%，每年 125%）。

艾米边读边摇头，感觉难以置信。“他们怎么能这么做呢？”

“为了得到这些透支，男孩要用一张月费为 5 英镑的信用卡——也就是说，为了借到 100 英镑，他每年要花 60 英镑——而一般的透支利率高达 111%。他们怎么能这么厚颜无耻！”

“所以银行并没有帮助他？”艾米问，啪的一下，把信扔在桌上。

“当然没有。最令人不可思议的是，他们还让他签了一份维萨卡！”

“但是，这有很大的风险吗？”

“我们前段时间讨论过——有些银行会针对那些信用度很低的人，向他们提供信用卡，并收取高昂的利息，说：‘这可以帮你重建你的信用记录。’第二个原因是，银行就像商店一样，只不过很难看到所有的商品都陈列出来罢了，但我可以向你保证的确有这些商品：贷款、信用卡、养老金计划、付费账户、保险。而你的祖母则卷入了零售业务中去了！”

琳达重新把注意力集中到打电话的年轻男子身上。“注意看他。他认为自己在给祖母打电话，而其实他马上就要看到那吓人的尖牙了！仔细

听——你可以听到对话的内容吗？”

“到我的会客厅来吧。”蜘蛛对苍蝇说。

艾米想，如果军情五处发现了琳达的话，就可以省下不少买监听设备的钱。琳达可以听见每个字。

“是否能把我的透支额再扩大100英镑？”年轻男子说，
“这已经是月末了，钱有点紧张。”

“可以告诉我你的银行账号密码吗？”

“35689700。”

“谢谢！我觉得你需要一个年度回顾了。你愿意过来见个面吗？”

“可以，现在正好是午饭时间。我就在拐角处。”

“直接来吧。”

艾米看到年轻人快步穿过街道，走进银行。

“我们再凑近点看看。”琳达说。

艾米发现自己在一个办公室里——她已经不担心人们会看见她们或是琳达怎么把她们弄到这里来的。她看到一个年轻的女人，身上别着“萨莉·宝莎；私人银行家”的徽章，从自己办公桌旁站了起来，去见了坐在接待区里紧张等待的年轻男子。他跟着她进了办公室，坐了下来。

“现在，你需要什么帮助？”萨莉·宝莎问道。

“就像我在电话里讲的那样……”

“我在看你的账户，上面显示你的欠款已经达到 3200 英镑。”

“是的。”

“你还有其他欠款吗？”

“是的，我因为贷款买车，所以还欠一家金融公司 9000 英镑。”

“现在你透支了 300 英镑？”

年轻人低下了头，“是的。”

“我注意到你的个人信息中写，你的年薪是 12000 英镑？”

“是的。”

“我想我们可以帮助你。”

“太好了！”

第八章 不要相信你的祖母

“这样吧，我们会在7年内给你15000英镑的贷款，这可以让你付清所有的债务，还剩1500英镑左右可以度假或是做别的你喜欢的事情。”

“听上去很不错啊。”

“而且你每月的还款会比现在还少一点。”

艾米回头对琳达说：“这个办法对我来说也是很不错的。”

“如果你把还贷时间延长40%的话，那么要减少每月的还款额也不是什么难事，”琳达轻蔑地说，“但是，仔细看！现在是第一个圈套了。”

“但是目前这个特惠贷款的利率只对我们的金卡用户有效，”萨莉对自己的客户解释道，“你只要每月付10英镑就可以得到它了，并且，你会得到一份免费的旅游保险。你经常出国旅游吗？”

“没有。我付不起这么高的价格。”

“呃……但是金卡还是有许多其他的好处，它可以让你享受我们的特惠贷款利率。”

艾米回头对琳达说：“请解释一下吧。”

琳达皱着眉头：“这个年轻人并不需要一张金卡、银卡或是白金账户。他所需要的就是免费的银行服务。但他不知道发生了什么……”她突然停下来，仔细听发生了什么。“等着吧，艾米。他马上就要被第二个计谋击倒了——‘撒哈拉沙漠游牧民族遭遇了雨伞计谋’。”

“这是什么？”艾米低声说，想要一边听清银行家说的话。

“你向一个人出售了他没看到过、买不起、也用不上的东西。仔细看！”

个人银行家微笑了：“我想，你现在可能会想要一份失业保险。7年一共只要3500英镑。”

琳达的叹气声太响了，以至于艾米认为个人银行家可能会听到她说：“给每月还贷款和信用卡上的保险是最大的骗局之一。”艾米觉得琳达几乎要破口大骂了。

“这又称为支付保护险，实际上是一项糟透了的投资。它意味着在你生病、失业或是遭遇不幸的时候，给你一些心理安慰。它的价格太高，而内容有很复杂，只有专家才可能知道怎么用。有一个专家这样说：‘我

在这个行业里工作了11年，从没买过一份保险——我建议你也不要买。”

“你好像很义愤填膺。”艾米大笑。

“艾米，我对这事有很强烈的抵触感。因为有一天一个国会议员说，他的选民花了1000英镑买了支付保护险，而这钱是从她女儿的结婚费用里面抽取出来的。这份保险唯一生效的条件就是失业，而那时，这个女人根本没有工作。我可以告诉你，银行总有一天会因为这么多错误的保险而遭到投诉的。”

“但银行为何这么迫切地想要卖保险呢？”

“其中的一个原因是，这是一种附加品——就像你买了一件衬衫后，营业员会向你推销领带。但是如果仅仅如此，也是合情合理的，除此之外，还有一个令人反感的原因。”

琳达继续解释说：“银行必须在贷款中标明年利率，但是由于竞争激烈，所以经常会打价格战。而支付保护险并不是贷款协议的必要组成部分，所以无需算在年利率中。”

“当然，有些保险是不错的，但是现在银行销售保险根本不考虑对象。我通常不建议人们使用保险，但是如果他们的确需要的话，我会建议他们货比三家，挑选最合适的保险，并从中立的一方获得建议。”

她们把注意力重新集中到那个年轻男子的身上。他的个人银行家马

上就要完成工作了。

“现在，你每月的贷款都付清了，还有一份具有操作性的
每月还款额。”

琳达嗤之以鼻：“这让我想起了以前我看到的一则银行广告，‘现在，你从我们这里借了足够的钱，可以还清债款了。’看看他要签的表格，你看得清底下的数字吗？”

艾米喘着气：“加上利息，他七年一共要付 22810.10 英镑。”

“没错。这一切都是因为他想要增加 100 英镑的透支额而引起的。他真是太幸运了，竟然碰到年度总结！银行的好处就是他们不会让时间阻止年度总结——如果你想要的话，一年可以随便做几次年度总结。”

“但是，他负担得起贷款额吗？”

“当然负担不起，接下来要发生的是，在一年左右的时间里，他会要重新再贷款一次，把还款期拖得更长。 he 现在是 22 岁，可能有一天他会想要结婚，但是现在看来，30 岁前，他都会被债务缠身。”

“你认为这种事情很常见吗？”

“这不仅仅是常见，并且现在很多银行都是这么做的。这简直就是很

普通的事。每个客户都是潜在的销售对象，这可能是每月缴纳的费用、新的贷款、信用卡或保险。每个销售人员都有一个销售指标。”

“是不是做生意都会这样。”艾米问道，想要保持公正。

“是的，”琳达赞同道，“但是在银行业内有一些不同——至少应该有些不同。你还记得我说为什么小红帽是最吓人的故事吗？”

“因为这个小女孩认为自己是在和祖母讲话。”

“对！当人们和银行打交道的时候，往往会认为现在的银行和过去的是一样的。如果你对别人说‘银行’这个词，大部分人都会联想到稳定、安全——我们认为银行属于某个系统，就像是警察局或当地的市政厅一样。但是，在过去的20年中，银行的变化太大了。有些银行就像是祖母变成了大灰狼一样，而你并不知道。就像是你的医生，原来一直很仔细地给出配方，现在却突然性格大变，和很多医药公司一起做生意，乱发药物，而你却仍然很相信他，认真吃完每一粒药。”

“但是，事情会怎么发展呢？”

“只有三种情况：要么是银行改变了——也许明智的政府会促使他们改变；要么他们会解散，就像那些深陷人寿保险抵押丑闻的金融机构那样；或者他们会把自己包装成一个值得信赖的咨询者。”

“还有别的可能性吗？”

“小红帽可能会受到一些教育，以便于了解磨牙和尖牙的区别。在银行业的许多人知道现在发生了什么，但是却并不喜欢这一切。他们希望给顾客有用的建议，并重新得到他们的信任。”

年轻男子重新回到街道上，打了一个电话给自己最好的朋友，说：“我的银行太棒了！我可以继续度假了。”

“哦，我的天啊。”琳达说。

第九章 就在眼前的债务

在她们相见的第五天，琳达问，他们是不是能比平时早一点见面。艾米听到门铃响的时候，才刚刚超过八点。她招待琳达进屋喝茶。

“不用了，”琳达说，“今天我们要去看一些很让人悲伤的事情。首先，我们要去一些信用卡很少的地方，几乎没有银行透支或是商店信用卡。你可能永远也不会遇到这些人所要解决的问题，但是如果你要理解债务，就必须看到过这种情况。”

她们到的时候，天正下着雨。住宅区在城市的边缘延展开来。艾米和琳达站在山顶，俯视下面鳞次栉比的屋子。艾米认为，琳达比之前任何时候都要显得更加伤心，这个老妇人正在凝视着远方。

“干嘛发愣啊，琳达？”



“哦，每次我带人过来，都会感动的。”

“你的意思是，你已经带了很多人了？”

“数以百计，亲爱的，老师、邮递员、管道工、医生、议员，还有两次是金融咨询师——债务是不分贵贱的。”

艾米安静了一会儿，问：“为什么你到这里就会特别的伤心呢——虽然你已经看到过许多次了。”

“艾米，你知道，生活并不像这里那样艰难。以前，这里航运业和采矿业很发达，但是，这些日子已经过去了。现在，很多人都靠补助金生活。因此，债务成为一个大问题。这里的低收入人群的数量是平均水平的三倍，很多都签了房租、家庭税、设备使用费及抵押贷款。这里是最贫困、最容易受到伤害的人。但是，在这里，你会看到最高的利率水平和最深的剥削。这里每周的平均收入是 200 英镑，而其中三分之一的钱会流入挨家挨户的信用卡公司。去年，仅仅是这三个地区的人就向债主付了 374000 英镑。有时候，年利率会高达 500%。”

“但是，总是有放高利贷的人。”

“艾米，这样说没什么用。大部分债主都不是带着墨镜，牵着罗特韦尔犬的可疑人群，而是得到政府许可的合法公司，其中最大的一家 2001 年的税前利润高达 1.5 亿英镑。”

“我们不谈数字了，一起去看看情况如何吧。”琳达开始向山下的房子俯冲。她在茉莉街3号门口停了下来。

“帕特·卡兰斯就住在这里。她有两个孩子，年纪大些的那个有严重的学习障碍。她完全靠补助金生活。在两年前的11月，她的洗衣机坏了，她向上门服务的支票公司借了100英镑再买了一台二手洗衣机。那个向她提供贷款的男子告诉她，每周要付3英镑，一共付53周。这里的真实年利率高达164%。”

“之后的12月，信用卡公司问她，是不是需要借点钱过圣诞节。她又借了200英镑，这一次需要每周付10英镑，一共31周，真实年利率高达365%。到第二年的3月份，她的两份贷款都拖欠了一个月，又欠了50英镑。她又借了100英镑，但是债主马上扣掉了50英镑，她只拿到了50英镑的现金，而一周内需要还掉22英镑。有几个礼拜，她不吃不喝，以便还上债。”

琳达抓着艾米的手，带她到了7号的门前。

“这是艾伯特·哈里斯的家。他今年55岁，是一家工厂的工人。他看到一则广告：‘我们知道您的支票总是不够用的。也许是一份没有预料到的账单，也许你花的比想象的要多，或是你出去狂欢了一晚，我们能够帮助你。’于是他借了400英镑，然后还了500英镑，真实年利率高达

1355%！当有记者质疑信用卡公司的老总时，她说：‘我们没有把真实年利率写出来是因为计算太繁杂了。’”

琳达离开了小屋子，两个人在路上安静地走着。艾米先开口：“我没想到这里的人会这样生活。但是他们为什么到这种地方去借钱呢？”

“因为他们没有别的选择，”琳达说，“他们是最穷困的人，但是讽刺的是，最终卖给穷人的东西都是高价出售的。超过一半的有严重债务的家庭都是低收入人群。”

“即使是家用品也要花很多钱。我可以带你去一家开在贫民区的家具店看看。他们的广告是‘只要每周 4.99 英镑’，只是在阿格斯只要 264.99 英镑的电视机，这里要花掉 778.44 英镑，其中包括了 273 英镑的服务保险费。一只价值 330 英镑的烤箱，如果要花三年付完的话，就要花去 934 英镑。我还可以带你去一家店，那里都是用大写字母写上每周要付多少钱来标价的。而用现金付的总价则用很小的字母注在下面，因为来这里买东西的人都不会用现金的，而那里的年利率高达 30%。”

“这太混乱了！”

“而这些店是对于最穷的人开放的，”琳达微笑着说，“但是，在这一片绝望之中，还是有一片绿洲的。如果你找到了本地信用联盟主席汤



姆，那么你就有救了。”

另一条路

哈维尔信用联盟位于一根圆柱和一家烤肉店之间。“我还没听说过有信用联盟。”艾米边说边跟着琳达走了进去。

“很多人都不知道。但是，这仅仅是因为在这个国家，我们落伍了。在美国，有很大一部分的贷款是来自像这样的信用联盟。它们是非营利组织，贷款利息很低。而地方的信用联盟主席是汤姆·波士顿是他们中最好的一个人。”

汤姆热情招待了琳达，好像她是自己的祖母一样。“能见到你真是太好了。我很想念你。”

“我也很高兴能见到你，汤姆。现在能不能帮我一个忙，向我的朋友解释一下信用联盟是什么样的。”

“我们通常会鼓励人们把钱存在我们这里，即使数额很小，但是，只要他们能存满 8 个礼拜，我们就给他们贷款。100 英镑的贷款在 20 周内还清只要 3 英镑的利息，而那些上门服务的贷款要收 47 英镑的利息。”

“但是，与那些我平时听说过的信用卡公司相比，为什么向你贷款的

人这么少呢？”艾米没有耐心地插话道。

“信用联盟已经成立很久了，但是直到现在，我们还是规模很小，也不是很有名，”汤姆解释道，“但是我们增长的速度很快，在很多地区，信用联盟已经和当地的商业和银行联系在一起，从而有足够的资金可以外借。所以，找到一家信用联盟再贷款是个很好的主意。我们可以改革借钱的方式。”

琳达打断道：“汤姆，我们马上就要走了，你能对艾米说说你对上门服务的贷款人的看法吗？”

“首先，你要记住，他们通常给予的是短期贷款，而这会让真实年利率变得很高，如果有人借给你 20 英镑，而要你还 25 英镑，你可能觉得还不错——但是，实际上，这里的真实年利率已经高达 1355%。”

“但是，即使是这样，如果人们只是一次性借款的话，问题也不严重，”汤姆继续说道，“真正的困难是，这些出借方往往会通过不断给予新贷款来维持这种借贷行为。有时，会允许人们借钱还债——这就会造成长期的高利贷。”

“但是，他们是怎么做到这一点的呢？”艾米问。

“通常有两种方式，”汤姆回答说，“首先，他们说，自己提供个人托收服务——这的确是人们所喜欢的服务，但是这很贵。其次，他们建立

起利息的方法往往会被客户所忽视，只有吃过苦头才会知道。你不能躲过直接存款，但是你可以拒绝在周五晚上打来的电话。”

“他们说，客户调查显示，客户的满意度很高，”汤姆坦诚地说道，“但是我要问，‘什么是满意度？’，哪个正常人会对那些高利率感到满意呢？不可能。当人们说自己很满意的时候，他们通常是在说，那些收款人的来电很友善、很及时——而且通常是他们认识的人。这就是为什么它们这么难被击败。从某种程度上说，我并不责怪任何公司，只是政府对这些行为置之不理，我感到很愤慨。”

“那么，为什么政府不管呢？”艾米问。

“这的确是一个大问题了！”琳达不等汤姆回答说道，“别的国家都有利率的上限，而我们国家却没有。在这里，最弱势的群体被任意剥削。但是，有一些补偿措施——当你已经付了 500% 的真实年利率的时候，你就不用担心利率会上涨了。”

艾米和琳达告别了汤姆又重新上路了。琳达先说道：“记住，艾米，我们还没看到真正的高利贷者的暴力威胁，但是我想他们一直在我们身边。我现在想让你看一些合法的高利率的借贷行为。我们马上就要找到金钱的秘密了。”

“我们现在要去哪里？”艾米问。

“重新回到码头那儿，但是这一次我们要去拜访另一侧的人家。这是一幢公寓——准确地说是一个楼顶公寓套房。”琳达的步子越来越大，走得越来越快，最后像一阵风一样飘过了整排的房子。就在她要完全消失之前，她回头喊道：“快跟上！”

第十章 富裕的叫花子

艾米透过公寓的窗户看到了下面的路。远处有些老房子她们原来一起去过，她觉得自己还能认出莎拉和弗兰克的房子，而现在她们在街道的另一边了。

楼顶公寓套房在单元房出售的时候，是第一套卖出去的房子，艾米看看周围宽敞的居住面积就知道原因了。家具很精美，全木地板给人一种宽敞的感觉。当然，有一个原因让这套房子特别鹤立鸡群，那就是它望出去的海景很迷人。艾米禁不住穿过长廊，打开阳台的门，顿时，她听到了帆绳和桅杆之间发出的摩擦声。她听见琳达说：“如果我住在那里，我会认为自己一直在度假。”于是她回头问琳达：“谁住在那儿？”

“一个叫做‘富裕的叫花子’的男子。”

艾米大笑：“这是什么啊？”

“艾米，债务并不因为收入多少而改变。有些人收入不高——他们就是太穷了，有些人就住在街道的左边。但是，对于大部分人而言，问题不在于收入的多少，而在于花费的多少。”

“很多收入不多的人一生都没有欠债，但是要记得你第一天学到的那句话：无论你的收入是多少，一般人们的开支会比收入多 10%。这就是为何工资上涨往往会给人们造成错觉。他们会说，‘明年 1 月份，我的收入会更高，因此，我们的生活也会变得更好。’他们的生活在有一段时间内会有所改善，但是到了 5 月份，一切就会恢复到原来的状况，甚至更糟糕。有时，他们会从一幢大房子搬到小房子里去。有段时间，他们会有储蓄，每月要还的贷款额也少，但是，在一两年内，他们又会回到原来的状况了。艾米，这就是摆脱债务中最重要的一课：除非你可以控制住开支，否则收入再高也免不了债务缠身。”

“那么，如果你是一个亿万富翁呢？”艾米大笑道。

“亿万富翁尤其容易碰到这种情况，”琳达回答说，“快跟上，我们一起去看看富裕的叫花子。”

她们重新穿过长廊。当艾米看到一个坐在桌边的男子时，不禁吓了一跳，几秒钟后才反应过来，她们是隐身的。那个男子周围都是纸张和

文件，铺得满桌都是，有些已经掉在了地上，而他手里还拿着一张纸。

“你可以看到上面写了什么吗？”琳达问。

“是的，这是来自一个建筑协会，警告他由于欠债过多，他的房子就要被收回了。”

琳达点点头：“他已经欠债超过5个月了，欠了建筑协会超过10000英镑的钱，所以建筑协会打算把他告上法庭，收回房子。”

“10000英镑！5个月！这可是每月2000英镑的抵押啊！”

“是的，他借了超过400000英镑。”

“但是，如果他没有能力还债，他们为什么借给他这么多钱呢？”

“因为，在某种情况下，出借人并不关心贷款方的还债能力。”

艾米有些迷糊了。他住在豪宅里，用的都是很高档的家具，但是他却不能还债，而建筑协会也不在乎他是否有还债的能力。“你确定你已经把我的扑热息痛扔掉了吗？我觉得头痛。”

琳达微笑着带着艾米重新回到了阳台上，她们看着湖水。“银行业的最重要的基本原则就是‘了解客户’和‘有责任心的出借资本’——也就是说，银行应该确定，贷款人有足够的能力还款，而不是要靠卖掉房子、其他资产，或者让公司倒闭来还债。”

“当我还很年轻的时候，从建筑协会经理那里得到贷款就像是拔牙

那样慢。你要亲自去见他们，他们会反复询问你，以便确信你有能力还债，就好像是把他们自己的钱借给你一样。他们会给你的公司写信（如果你是自己经营的公司，他们会写信给你的会计），确认你没有虚报自己的工资。当这一切都结束的时候，如果你足够幸运，就可以得到你收入的 2.5 倍的贷款。”

“现在有哪些地方改变了呢？”

“就出借方而言，改变的地方太多了，”琳达继续说，“当客户有商店信用卡、银行信用卡、分期付款等许多渠道时，仍然要保持有责任心的贷款就很困难了。现在很多出借人都放弃‘了解客户’这一条原则了，从而也就没有办法实现有责任心的借贷。他们现在仅仅依赖于贷方给予他们的信息，并且只关心他们的钱是不是安全的。如果你没办法还款，那么，他们就会从你这里拿走房子。简而言之，他们完全抛弃了个人关系，而仅仅是一个出借人。”

艾米的头痛更加厉害了：“那么，对这个男子来说，有什么地方不对呢？”

“从建筑协会的角度来说，没什么错。他把以前的房子卖了，买了这套房子，这就意味着他至少有 100000 英镑的存款，他花了 500000 英镑在这套房子上面，也就是说，当法院的命令下达的时候，会有足够的钱

还债，包括利息和其他依法可以收回的财产。”

“但是，他们最初借钱给他的时候，为什么不确认一下他的还债能力呢？”艾米问。

“因为他们没有问他的收入，”琳达说，“严格地说，他们让他自己‘确认’收入——也就是说，告诉他们他的收入，而不向他的雇主确认。”

“他谎报了？”

“没有，他只是对于自己的薪酬太过于乐观了。他没有欺骗别人的想法，而只是有些幻想主义罢了。由于金融危机的影响，他的薪酬下降了10%，但就是这么一个小小的改变，就把一个具有操作性的信用贷款变成了严重的债务问题。”

“但是，这对他来说还不算是太坏，对吗？”艾米问，“我的意思是，他借了400000英镑，而如果这幢公寓值这点钱的话，即使建筑协会的人拿走了所欠的款项，也是有余额的。”

“但愿如此，”琳达说，“你可以打开电视机吗？”

证明你有多少价值

早上的电视节目正在播放着，演播室的观众正在讨论是不是应该保

留死刑。艾米一点也看不出这和隔壁这个绝望的男子有什么联系，但是，突然，辩论结束了，开始放广告了。

“仔细看！”琳达说，“注意每一个词。”

这个广告艾米看到过很多次了。一个服装考究、面带微笑、像父亲一般慈祥的中年男子在告诉人们，有一家公司无需“争辩”和“大量的文书工作”就会提供贷款。并且，支票会在48小时内到达你的账户。你可以用这笔钱做任何事情——买车、度假、“打造你的梦寐以求的厨房”。接着，广告中还播出了三对夫妇对该公司的贷款如何简便易行，表格数量如何之少，以及服务态度的友善赞不绝口。广告接近尾声的时候，显示了一张支票飘到某个人账户中的画面。

琳达向前探了探，伸手把电视机关掉了。“你有没有发觉什么奇怪的地方？”

“他们说，如果你信用记录不良，无法确认收入，甚至收到过起诉的话，也可以贷款。世界上还没有借钱的人这样说过！”

琳达微笑着说：“你掌握诀窍了，艾米。你还看到什么吗？”

艾米皱了皱眉头：“还有什么关于一定要是房主的条件。”

“对！在屏幕底部写着，‘申请者必须超过18岁，并且是房主’。”

“这就是为何他们几乎可以把钱借给任何人的原因，这也就是我们刚

刚讨论的问题——出借人只要知道你的房子值钱就可以了，他们并不关心你能不能正常还款。他们可以通过把你的房子卖掉来得到钱。”

“正是如此，”琳达同意道，“现在，他正在向融资公司申请次级贷款。”

“所以，他在与建筑协会的贷款上又加了一份贷款？”

“我想是的——并且，利率更高。他有很多信用卡的债务，并且看到了一则广告，给他提供机会‘把所有的欠债都变成每月还款’。”

“但是看看这些东西，”艾米指着公寓里的东西，“他太富有了。”

“不，艾米，他很穷。事实上，他比街道对面的有些人更加穷。几乎所有的这些东西都是借钱买的——商店信用卡、银行信用卡，即使是那些挂在墙上的照片所描述的度假也是赊账的。”

“但是，他看起来有个还算不错的工作。”

“他的工作的确不错，他是股票经纪人。”

“你在开玩笑吧。”

“没有，我说的是实话。他年薪超过 70000 英镑。但是他花得一分不剩，还欠了很多债。”

“但是他的工作——我的意思是，他不知道发生了什么吗？”

“债务是没有逻辑的，艾米，因为有时候这不仅仅和钱有关系。这些人往往会在一个圈子里交往，这个交际圈里的人都穿着考究，开着豪车，

享受奢华的度假。唯一的问题是，很多人并不是很有钱，他们只不过是赚了点钱，然后可以借到足够的钱去愚弄别人罢了。他们会自我吹嘘，但是在外表之下，没有什么值得珍惜的。这就好像是在一个聚会上，一个男子对朋友说，‘我有了一个好买卖。我可以花 1000000 英镑去买下一块地，得到计划许可，然后再花 1000000 英镑去开发，最后把这个项目卖掉，赚 2000000 英镑的钱。眼下，我唯一要解决的问题就是我要 50 英镑的存款。’”

“这让我想起了地球人和外星人的故事。”

地球人和外星人

一个外星人和一个地球人在 M25 号高速公路上空飞行，外星人想要知道这个小星球上的居住者是怎么生活的。“在我们正下方的两辆车是什么？”外星人问。

“一辆是兰博基尼，还有一辆是蒙迪欧。”地球人说。

“我发觉这一辆很挤，坐在后座的孩子看上去好像要因为缺氧而致死了。但是那辆你说叫作蒙迪欧的车倒是有四个宽敞的座位，空间也很充足。所以，兰博基尼应该是给穷苦的人开

的吧。”

地球人大笑：“不对——兰博基尼的价格是蒙迪欧的七倍！”

外星人看起来很困惑。“也许兰博基尼驾驶消耗的费用更少吧。”

地球人站在天真的外星人旁说：“不是的，兰博基尼驾驶费用是蒙迪欧的四倍。”

“难道兰博基尼比较保值？”

“不是的，兰博基尼一年后价格就跌到和蒙迪欧一样了。”

“人们怎么去付钱买兰博基尼呢？”

“他们会去找人借钱——我们称之为‘金融公司’——向金融公司每月付利息就好了。”

“那么，这些人都不是有钱人，对吗？”

“他们本身并不缺钱，但是他们没有足够的现金买兰博基尼。”

“为什么付不起利息的人会去借钱买拥挤的兰博基尼呢，买宽敞的蒙迪欧也很不错啊。”

地球人很高兴向来访的反应有些迟钝的外星人解释：“有两个原因。首先，兰博基尼每小时可以行驶 200 英里。”

外星人感到很震惊，这几乎和它们小型的环星系运行器速

度一样了。“哇哦！驾驶员会开得这么快吗？”

“不会的，法律规定，他最多只能达到每小时 70 英里——也就是说，他只能和蒙迪欧的司机开得一样快——如果驾驶员一直超速的话，会被抓进监狱的！”

外星人完全糊涂了，但还是很想学习：“你说有两个原因。”

“还有一个原因是，只有成功人士才能买得起兰博基尼。当人们看到你开着兰博基尼的时候，就知道你是个聪明人。”

这次外星人露出了笑容：“现在我知道为何人类这么想要在外星球上找到有智慧的生物了。”

“这不是什么难事，艾米。如果你买得起兰博基尼，这当然很好，但是如果你因为要买兰博基尼而使用商店信用卡贷款、银行信用卡贷款、次级贷款等诸多让你彻夜难眠的贷款，或是要长时间工作，没时间享受生活的话，那么还不如买蒙迪欧。这不仅仅适用于这个富裕的叫花子；无论我们的收入有多高，虚荣心、表现欲都会让我们负债累累。昆廷·克里斯说得很好：‘永远不要攀比。把他们拉回你的水平，这比较划算。’无论如何，我们现在看到的这个人没有兰博基尼，但是他的确有一些好东西。我们去车库看看吧。”

成功的代价

圆顶地下室的停车场里，摩托车都很炫目，但即使是这样，那辆全新的跑车也格外夺目。

“你觉得它怎么样？”琳达问。

“太棒了！”

“它要 30000 英镑！”

“他可买不起这样的车。”

“艾米，人们会因为很多原因欠债。这个男子欠债的原因主要是为了炫耀他的成功，其实，这里的大部分豪车都是贷款买的。利息忽高忽低，税收也是一会儿免去一会儿又要征收，但是信贷和开支是不会变的。他最终因为‘每月付款’这个小计谋而失败了。”

“这听起来似曾相识。”

“零售商很喜欢这一套——尤其是在销售像车这样的高价奢侈品时，使用的特别多。他们会问，‘你每月打算花多少钱？’然后，突然像变戏法一样，一辆车不是 30000 英镑了，而是每月 599 英镑，共 5 年。我们看到的这个男人算了一下自己每月的收入，说服自己，可以还上这点钱。如果你买得起豪车，那你很走运，但不要把你的未来抵押掉，来买

车子。唯一一样你可以借债买的东西是房子，因为至少房子可能在几年里是升值的。一辆新车，在你注册的那一瞬间就贬值了。所以借钱去买一样肯定要贬值的東西不是明智的选择，但这还不是最坏的。仔细看看他的车，你觉得最昂贵的附属品是什么？”

艾米在车周围走了一圈，它有合金的轮子、导向系统、让人引以为豪的立体声音响，她不知道哪个更加贵一些。琳达指了指下面：“这是车牌，你看，这是由他的姓名缩写组成的，花了将近 20000 英镑。现在又到了让你头疼的时候了，我们要进行一些小计算。”

“没问题。”艾米说，脑子里已经嗡嗡作响。

“富裕的叫花子在商店信用卡上至少欠了 20000 英镑，他用这张卡买了家具、厨房里的大型家电，还有大部分的衣物。这些每年要花掉 6000 英镑的利息。加上税收和国民保险，他每年要挣 10000 英镑才够。”

琳达越讲越快，艾米尽力跟上她的速度。“如果他卖了这张牌照，重新注册一个普通的牌照，那么就可以把所有的商店银行卡都还清了。”

艾米点点头，以便让琳达知道自己听懂了。“艾米，你看，这个男人 10% 的工资都花在了牌照上。”

“那么，他为何不卖了呢？”

琳达停下来：“现在我们要讲很关键的地方了，为什么相对收入比

较高的人群也会很容易地负债呢？那个牌照证明了什么呢？”

“车主很成功。”

“对，这就是悲剧发生的源头了。艾米，你知道，在很多方面，这个男人都是很成功的，他有一份很不错的职业，工作业绩也不错，前程似锦。但是，他想要夸大自己的成功。如果你买得起个性化的牌照，那当然无可厚非，但是如果我们要用车子、房子、衣服和其他财产来证明我们的成功，我们就永远不会满足——因为总是有人比我们更有钱，他们会取笑我们的小装饰。这个男人年轻的时候做梦都想得到现在的收入，但是无论他有多少钱，都不重要，因为他不知道金钱的秘密。”

“我可不需要欠债来证明自己很成功。”艾米说。

“是的，你没有，亲爱的。但是很多人的确会花钱来让自己显得与众不同。有时候，我们通过赠送昂贵的礼物来显示自己的价值。今天，最终的一课是：你无须用身外之物来证明自己的价值。”琳达向门走去，“现在是我们走的时候了。”

“那么楼上的那个男子怎么办？他看上去很绝望。”

“才没有呢。他现在想的都是如何保全自己的名誉。他要完全摆脱债务还有很长一段路要走。”

“但是他们会拿走他的房子吗？”

“可能不会吧。”琳达说。“我希望他可以不再这么高傲，去见见像克洛伊一样的人——她不会对那些高收入的负债者感到奇怪的。”

“可以做些什么事情呢？”

“很多啊，我会写一些记录给你，放在饼干罐子里。”

“你刚刚说，他不能摆脱债务是因为不知道金钱的秘密，那么，我们马上就要找到金钱的秘密了吗？”

“嗯，我们很快就要找到了。”琳达回答说。

第十一章 最后一天

艾米和琳达离开了住宅区，沿着滨水区漫步。艾米觉得很累——这一天真是又漫长又劳心费神——但是她感到很兴奋。她看了看走在她旁边的琳达，觉得琳达很脆弱。虽然琳达内心的力量还是很强大的，但是，她的步履中已经不那么有力了。艾米和琳达并不是很熟悉，但是艾米却觉得琳达像自己的母亲一般。她想到刚刚琳达说，她们马上就要知道金钱的秘密了，也就意味着，离别的日子不远了。

她握着琳达的手：“你救了我的命。”琳达微笑着，而艾米继续说：“你这样做是不是有代价的？我不是指钱，而是一些内在的东西。”

“艾米，世界上有这么多的痛苦，而我们中有很多人都是很孤独地活着。当我遇见你的时候，你的寂寞比你的债务更深。”

“但我有很多人可以倾诉——我的朋友和家人。”

“是的，但我觉得你因为某些原因，并不能和他们分享你的想法。也许这是因为你自己觉得很失败——好像是你一个人孤独地在这个世界上活着，独自经历着某种可怕的经历。我不是在吓唬你。我已经很老了，也有些古怪，嗜茶。所以，我更容易接近你。”

“但是，你还没回答我的问题呢。”

“是什么问题？”

“就是你做这些是不是要付出某种代价？”

“哦，艾米，我只是偶尔这样做，但是那些真正的英雄每天都在市民咨询局、债务咨询中心和信用联盟里做这些事情。”

“但是，你为我做了这一切。”

“是的。不说这些了，是时候揭开秘密了。我想要告诉你前些天我遇到的一个男人的故事——他是现代信用卡的发明者。”

“我可不相信他会是你所说的英雄。”

“我也不相信。但是他很特别。他的名字叫迪·胡克（Dee Hock，其中‘Hock’一词有典当的意思）。 ”

“典当！你在开玩笑吧。”

“我没有开玩笑——他说，这是他没有用自己名字命名信用卡的一个

原因。用他的话说就是‘谁会把自己的信用卡叫做典当呢？’

“他是什么时候发明信用卡的？”

“大约在他六十几岁的时候。在他发明之前，信用卡的使用范围是很狭窄的，而他开发了一个系统，用电子和量子来记录钱款，使得信用卡在全球范围内都流行起来了。他称之为‘国际维萨卡’。”

“他一定是个亿万富翁！”

“的确如此。维萨卡每年交易额达到3兆英镑——也就是有三千个十亿。即使他只要利息的0.5%，他也会比比尔·盖茨更有钱。但是，他并没有从其中获多少利，他只不过是向金融界证明，这是可行的。”

“当他发现债务的问题时，他有没有后悔发明信用卡？”

“他认为，信用卡会带来很多好处。他认为，电子商务离不开信用卡。但是，在某种程度上，他并不把信用卡的发明当做是一种成功。他说，‘一样东西有多么好，就有多么坏。’”

“我想他一定知道怎么样才能使他的信用卡发挥最大的功效。”

“哦，他可完全不知道。”

“什么！”

“他几年前就抛弃了自己的信用卡。”

“但是，他为什么发明信用卡呢？”

“你自己想想，”琳达递给艾米一张小纸条，“有个人问了他同样的问题。他给出答案时还没发明出维萨卡。在他三十几岁的时候，曾经被银行解雇过。我想他的话很有力量，所以记下来了。”

“我从没想过自己会欠债。我有份不错的工作，三个孩子，还有一份少量的贷款。我在自己憎恨的岗位上工作了几年，支付利息，想要早日还债，之后我发誓，再也不欠自己还不清的债。我真的就再也没欠过债了。”

艾米抬起了头，琳达继续说：“接下去的一句话，我希望你永远记住，这是这个发明了维萨卡的男人说的。”

年收入 20 英镑，年支出 19 英镑 19 先令 19 便士，结果是幸福；年收入 20 英镑，年支出是 20 英镑 6 便士，结果是悲哀。

“迪·胡克说，‘关于这一点，有许多可以说的东西。’，我很赞同。实际上，事情就是这样的。如果你赚了 1 英镑，而花了 1.1 英镑，那么就永远摆脱不了债务。这对于个人、公司、政府都是适用的。长期以往，

就会造成这样的结果。”

“这就是金钱的秘密，对吗？”艾米说。

“对！你挣多少钱，你信用卡的利率多么低，你的电脑软件多么好，你读了多少处理债务的书，这些都不重要——只有一条路可以摆脱债务。”

艾米安静了很久：“奇怪的是，琳达，每个人都知道这个秘密，这实际上是常识，但是我们往往会忘记这一点。”

“但是你现在知道了——不仅仅存在于脑中，而且在你的心里。你经历了重重痛苦，最终学会这个秘密——痛苦往往是个好老师。”

“你也是经历这么多痛苦才知道的吗？”

“你永远都不知道会有多么困难，但是不谈我了。你能不能给我两个承诺？”

“当然！”

“我想你会花2~3年的时间来扭转你的金融状况，当你实现这个目标的时候，你每月会多出来200英镑可以花，我想要你很有效地还债。所以，我想要你从100000英镑的抵押入手，我希望你每月增加75英镑的还款额——每周大约只有17.31英镑。这可以把你的抵押贷款的周期缩短5年，并且为你省下20000英镑。”

“这太不可思议了！”

“的确。这都是因为复利的威力——大多数情况下，它都是和你对着干的。这也就是为什么，如果你仅仅付最低额度的款项的话，就永远不会还清贷款了。但是，现在它站在你这一边了。复利利率会成为你的朋友。”

“那第二个承诺呢？”

“哦，其实我也没有权利让你做出这个承诺。但是，我很想让你把这几天所学的东西教给别的需要帮助的人。很多人都面对着债务问题的困扰，但是，很少有人会教我们如何管理债务，或者做一些简单的预算。”说到这里，琳达把手伸进一个大的塑料袋里。“你已经毕业了。”

琳达把饼干罐递给了艾米。“从某种程度上说，这里面包含了我们这些天总结的智慧。用它来帮助自己和其他人吧。”

艾米接过来，她不能相信自己竟然会对一个已经磨损了的饼干罐产生感情。但是，她的声音哽咽了：“我觉得自己没什么能力帮助别人。我还是先把自己的债还掉吧。”

“我知道你只是刚刚开始，但是就像我昨天告诉你的那样，你学得很快！当人们遇到困难的时候，会需要一个能够理解他们痛苦的人。我相信你可以帮助很多人发现金钱的秘密，无论如何，我要走了。”

“你要告诉我一些如何旅行的诀窍啊。”

琳达微笑着，走了。

艾米发现自己在火车站的平台上，一个年轻的男子坐在长椅上，双手抱头。人们从他身边经过，好像什么都没看见一样。她看了他一会儿，然后听见了自己的声音，开始时有些犹豫，之后就盖过了那些上下班高峰的嘈杂声：

“我叫艾米……”



附录 饼干罐

财务失去控制的症状

不知道还能不能从提款机里取钱出来。

不知道银行账单最后的数字是什么。

总是透支。

不知道自己的账户上有哪些委托付款及直接借记的项目。

家里没有现金或是在不同的口袋里找到一些零钱。

打算向别人借钱或是把钱借给别人。

冲动消费。

购物时，不是问“这东西多少钱？”而是问，“我能不能付得起每月

的还贷费用？”

每月支付信用卡的最低费用。

不知道商店信用卡、银行信用卡、银行借款的利率。

接受邮递过来的金融业务。

到最后一刻才付清账单——通常已经收到了红色警告账单，但还没有被诉至法院。

保持财务平衡

1. 收集进行财务现状分析所需的信息——如银行和信用卡的结算单、账单、直接借记的详细目录表和类似的信息。

2. 打开所有没有拆封的信，并在身边放一个垃圾桶。把垃圾邮件扔进垃圾箱里，而把来自信贷方的账单、结算单、信件及法院的传唤书放在另一边。

3. 现在，列一张表，写出所有你欠了钱的人，然后再列出优先债项和非优先债项。

优先债项有：

税收（家庭税）

分期付款

电费 / 煤气费

家庭支出 / 儿童抚养费

罚款

所得税

租金 / 抵押贷款

次级贷款

电视许可证

* 因为即使你没有付水费，也不可能被切断水的供应，所以水费不是优先债项。

通常表格会是这样的：

优先债项	
电费	87 英镑
煤气费	67 英镑
抵押贷款	566 英镑
家庭税	400 英镑
分期付款（车辆）	7900 英镑

● 百万富翁的储钱罐

非优先债项	
银行透支	500 英镑
银行贷款	789 英镑
万事达卡	488 英镑
维萨卡	566 英镑
美国运通	900 英镑
Next 商店信用卡	233 英镑
迪克森商店信用卡	1200 英镑
约翰·米尔森商店信用卡	455 英镑
高保真音响的分期付款	1450 英镑

4. 填好下面的现状分析表，以便计算出你每月或每周的实际收入和支出。先从“收入”开始，因为这一部分相对比较简单，然后再完成“开支”的部分。

5. 一个免费的法律咨询中心会帮你决定你每月应该给各个信贷公司多少钱，并且会帮助你和他们达成协议。各行各业的人都会用到咨询中心，你也会得到一些不具有法律约束力的帮助。

现状核实表	
收入	
类型	每周 / 月 (英镑)
基本工资	
伴侣基本工资	
有保证的加班工资	
伴侣有保证的加班工资	
奖金	
伴侣的奖金	
养老金	
儿童津贴	
低收入补助金	
求职者津贴	
税收抵免	
生活费和子女抚养费	
其他补助金 (1)	
(2)	
其他收入 (1)	
(2)	
总额	



现状核实表	
现在的开支 / 已削减的开支	
类型	每周 / 月 (英镑)
抵押贷款 / 租金	
次级贷款	
捐赠	
地租	
建筑保险	
家庭财产保险	
家庭税	
水费	
煤气费	
电费	
煤炭 / 石油	
电视机 / 电话	
电视许可证	
电视租赁费	
罚款	
汽油	

附录 饼干罐

汽车税	
汽车保险	
汽车维修	
汽车贷款	
养老金	
人寿保险	
孩子抚养费	
生活费用	
家庭装潢费	
捐赠	
固定存款	
家用（食物和清洁用品）	
医药费	
洗衣费 / 干洗费	
报纸	
香烟	
衣服	
兴趣爱好 / 体育 / 玩具	
娱乐	

● 百万富翁的储钱罐

外出就餐	
赌博 / 宾果游戏	
圣诞节 / 生日礼物	
度假	
意外事件	
工作 / 上学的路费	
学生餐和工作餐	
其他学校费用	
零用钱	
宠物	
其他 (1)	
(2)	
总额	

还银行信用卡和商店信用卡的贷款

尽快摆脱信用卡的贷款，尤其是商店信用卡的贷款！去免费的债务咨询中心，询问你要花多少钱才能还清所有信用卡贷款。

列出你所有的信用卡，并且标明各自的利率。就像下表这样。

信用卡	贷款额	利率
1	1000 英镑	29.90%
2	600 英镑	28.90%
3	890 英镑	19.00%
4	680 英镑	18.00%
5	560 英镑	18.00%
6	660 英镑	17.00%

记住，我们说过，要先解决最难的问题。除了最贵的卡以外，其他的每张卡都付最低月费。对于最贵的那张卡，你要尽可能地还掉贷款。当你解决这一张卡以后，就开始还排名第二的卡。你会很惊讶，自己很快就可以还清所有信用卡的债务了。

我为美国运通做广告的唯一原因就是为了付清我欠美国运通的贷款。

——彼得·尤斯蒂诺夫

还记得那个“富裕的叫花子”面临着失去家园的危险吗？——这里介绍了一些方法可以避免失去你的家园。

1. 马上去免费的债务咨询中心——有一些在书中已经列出。

2. 当银行或建筑协会打电话或写信给你的时候，千万不要不理睬。问题是不会因此而消失的，而这样的行为会让信贷方很恼火。

3. 即使你已经有段时间没有理睬他们了，现在联系还不晚。如果你已经有些时候没有还贷了，尽快重新开始还贷。

4. 如果你为自己的抵押上了养老保险单，那么最好把它兑现，当然，在某种情况下，也许还有更好的选择。这个问题要自主决定。

5. 如果你有分期付款的抵押，那么就和出借人商量一下，能不能让你只付利息。这意味着，你实际上并没有还任何钱（这里的钱指的是你最初的借款），所以你的还款会花更长的时间，但是，这可以让你稍微喘一口气。你的出借人应该会强调这只是权宜之计。

6. 和出借人商量将你拖欠的款项算作是你未付清的贷款，将还款的年限拖长。这样做的好处是你的拖欠款完全被消除了，当然，你会额外背上另外一部分债务，并且你会要花更多的时间用于还贷。

7. 和出借人商量，暂时减少还款额。这往往很难得到他们的同意，但是有时候会得到允许，因为，相对于将已售产品收回的过程而言，这

样做往往可以节省成本。

8. 考虑一下，你是否需要卖掉房子，买更便宜的住处。毫无疑问，如果你自己出售的话，得到的收益要比强制出售得到的收益高得多。

9. 询问当地政府是否有适用于你的“抵押营救机制”。

10. 如果法院程序已经开始了，那么要确保参加每次听证会。记住，法院总是希望你能留在自己的家里。通常，如果你表示自己可以每月还贷，并在合理期限内补上拖欠的债务，那么，法院会延迟发放收楼令。

11. 不要让自己的还贷超过自己的能力范围。出借方往往希望可以在1~2年内收回贷款，但是如果你不能承担这一切的话，那么也不要恐慌。因为，这一切是由法院决定的，而非出借方。在某些情况下，法院会允许你将补上拖欠款的时间延长至抵押结束。

12. 总之，不要逃避现实——尽快寻求帮助。大部分银行和建筑协会都不希望你失去自己的家园，所以和他们商量一下吧，给他们一个帮助你的机会。

应对债权人的最后一招

这里介绍几种方法，无需和债权人正面交涉，就能达到只在自己能

力范围之内还债的目的。

其中，破产是最极端的方式，当然，在某些例子中，破产的确是个合理的方法。其他还有诸如行政命令、自愿安排的临时命令。这里只是一些简单的介绍，如果你想要进一步了解，可以从免费的咨询机构那里得到解答。

1. 行政命令。

如果一个人的债务低于 5000 英镑，并且有至少一个县级法院的判决，那么他们就可以申请行政命令了。他们需要填写一张表格，并且把它交给法院。如果申请被准许了，那么他们就可以每月按照自己的支付能力还贷，并由法院替他们分发给各个债权人——债权人不能对他们有进一步的诉讼。在 3~5 年后，法院会判定剩余的债务都被注销了。

2. 自愿安排的临时命令。

这种方法无需破产即可解决债务。这是一种合法程序，通常需要破产专家的帮助——破产专家通常是注册会计师。

在这个协议下，他们会向债权人支付一整笔钱，或者协议中约定的分期付款，而债权人则答应免去一部分的债务并且不向法院起诉。但是，这仅仅对于没有担保债务有效——所以不能用这种方法去解决房屋抵押贷款问题。

3. 破产。

破产可以带来一个全新的开始，也是一种积极的做法。债务人可以自己向县级法院申请破产；在某些情况下，债权人也可以申请使债务人破产。如果是债权人提出执行破产程序，债务人有权质疑。

很多人在面对破产问题时，往往会担心失去自己的家园，但这并非不可避免。如果破产人是房主，那么受托人会调查，在把房子卖掉以后，其剩余资产（在扣除抵押后的资产额）是否可以用于偿付债权人的债务。

如果没有剩余资产，那么受托人往往会让债务人保留房产，并且支付抵押贷款——只要房子不是特别的大。如果抵押额特别大的话，受托人可以拒绝破产程序，将收入先用于还抵押贷款。破产人的配偶可以购买由破产受托人拥有的部分资产。（有时，在破产前会组织一次拍卖。）

在破产程序结束后，债权人无权骚扰破产人，而只能与破产受托人交涉。

破产通常在 12 个月后就自行解除了，除非在这期间，破产受托人一直在活动。在解除后，原来的破产人在几年内都将难以得到信用贷款或是抵押贷款。

破产的决定是很严肃的。很多破产问题你都可以向免费的法律机构询问。对于拥有资产和公司的人来说，影响尤为巨大。

一些黄金法则

1. 不要认为“我才会遇到这种问题”——大部分人都遇到过某些债务问题。
2. 不要认为必须独自解决问题。有很多免费的咨询机构，包括 CAB（它提供非讼形式的援助）。
3. 不要忽视任何问题——比如没有打开信件或是拒绝和债权人说话——这些都不能解决问题。
4. 不要去收费的债务管理公司。他们往往能减少你每月的付款，但是他们解决债务的方法及收取的服务费往往会使问题变得更糟。
5. 与你的债权人保持联系，并且向他倾诉苦衷。
6. 寄出去的信和收到的信都要留一份作为备份，同时还要记录下电话谈话的内容。
7. 总是参加法院的听证会。县级法院不处理刑事案件，所以没有陪审团。
8. 注意不要借更多的钱去还债。
9. 特别小心，千万不要没有经过免费债务咨询机构的咨询就把你的房子作为抵押去借钱，即使这样做可以使你每月的还贷额减少。

10. 不要让还债的问题影响你的心情。还债很重要，但是生活中最重要的是人际关系。最困难的事情就是保持信心。不要独自作战。有了别人的帮助，你可以顺利地走出这段困难期。

新书 快递

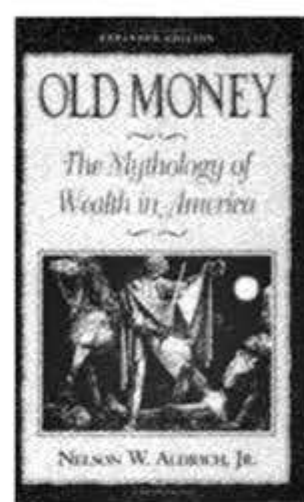
《富人的精神起源 ——财富根源于你的思维和观念》

(美) 尼尔森·奥尔德里奇 著 中文版 2011 年 1 月即将出版

只有拥有了思想，才会拥有财富！

暴发、富有、昂贵……这些曾一度风光的赞誉之言，今天正在变得越来越暗淡无光，可见“富有”和“富贵”之间并非只是存在着发音和书写上的差异。虽然在财富的物质累积上并无明显差别，但“富贵”却额外地拥有了深深镌刻于骨子里的气质、品位与思想，而这才是财富的根本源泉。

本书作者尼尔森·奥尔德里奇出身贵族之家，他通过对自己家族的历史和众多显赫家族的史事轶闻的叙述，阐释了富贵阶层所秉持的价值观念、审美取向和独特品位，分析了这样的价值观是“如何”以及“为什么”决定这些家族跨越多个世代的持续辉煌。



(本书英文版书影)

对于美国上层社会，《富人的精神起源》是继亨利·亚当斯的《教育》之后，由其成员所创作的最优秀的作品。

——《大西洋月刊》

本书对上层阶级文化的解读和财富内涵的揭示，充满着煽动性，十分引人入胜。

——《纽约时报》

《魔鬼交涉术 ——律师亲授日常必备的交涉心法》

(日) 谷原诚 著 易扬 译 2010 年 9 月出版

即便不擅言辞，也能一学就会、一用就灵的交涉话术！

大多数人以为：强势、口舌如簧的人才能在交涉中占据优势。事实却并非如此，个性老实、不擅言词，也同样是交涉制胜的利器，只要懂得善加利用，就同样能达到成功交涉的目的。

你是常常不知如何拒绝别人的人吗？你是与人相处愉快，但一涉及利害关系，就立刻屈居下风的人吗？你是个性温和、沉默寡言、很好说话，却因此常吃闷亏的人吗？若是如此，那你就跟本书作者一样，是位地地道道的好人、老实人！

当老实人很好，但总是吃亏就不好。所以，这本书不要你改变自己的好个性，只教你怎样善用这些个性，让不够强势、拙于言词、常常替人考虑……成为成功交涉、维护自身权益的利器！



写给信用卡奴、月光族、贷款人群、负资产者的理财入门书
讲述一个始于许愿井旁的积累财富的故事 简单实用 温暖人心

故事由艾米债务缠身开始：她在意欲自杀时遇见深具“先知”色彩的琳达、与之对话，
渐渐重新鼓起生活的勇气，体悟金钱的本质，认清积累财富的意义，并不忘身体力行帮助其
他深陷债务泥潭的绝望的人们……

理财不是枯燥的数字、烦人的损益曲线、专业的理论，
理财是填表格、听故事、喝茶、排列杯子、瘦身、逛超市！

